有赞新零售 AI

适用于有赞连锁·至尊版

有赞连锁产品解决方案

智能化消费者运营，助力利润增长

有赞连锁，助力品牌数字化升级

门店数字化
24小时云店

进店隔离 / 网上开店 / 24小时货架 / 网上营销 / 千店千面 / 网上成交 / 扩充SKU / 赋能导购
...

营销数字化
全链路营销

涨粉营销 / 复购营销 / 互动营销 / 增购营销 / 进店营销 / 裂变营销 / 转化营销 / 到店营销 / 社群营销 / 内容营销
...

全渠道开店
一店联通 全域营销

外卖通 / 卡券通 / 抖音点单小程序
...

导购数字化
数字化营销管理

总部总控 / 线上获客 / 门店分控 / 精准营销 / 导购推广 / 业绩绑定 / 二级分销 / 个税代缴
...



会员数字化
客户精细化运营

客户流量池 / 储值营销 / 会员成长 / 千人千面 / 积分营销 / 数据洞察 / 任务营销 / 流失召回
...

多级架构

明确职责，高效分润

匹配品牌商线下渠道多年的管理架构，明确各级职责，提高管理效率，更好地满足多角色的利益分配

总部管理
总部运营中心

一个中台，管控全局

总部设定装修、商品、控价、促销、会员、分账、销售员营销裂变等各种强弱管控策略

数字化决策

不同角色，不同看板

让总部、合伙人、门店、导购等不同角色，都能查看到对应维度、层级的业务数据，快速聚焦，高效决策

多态经营

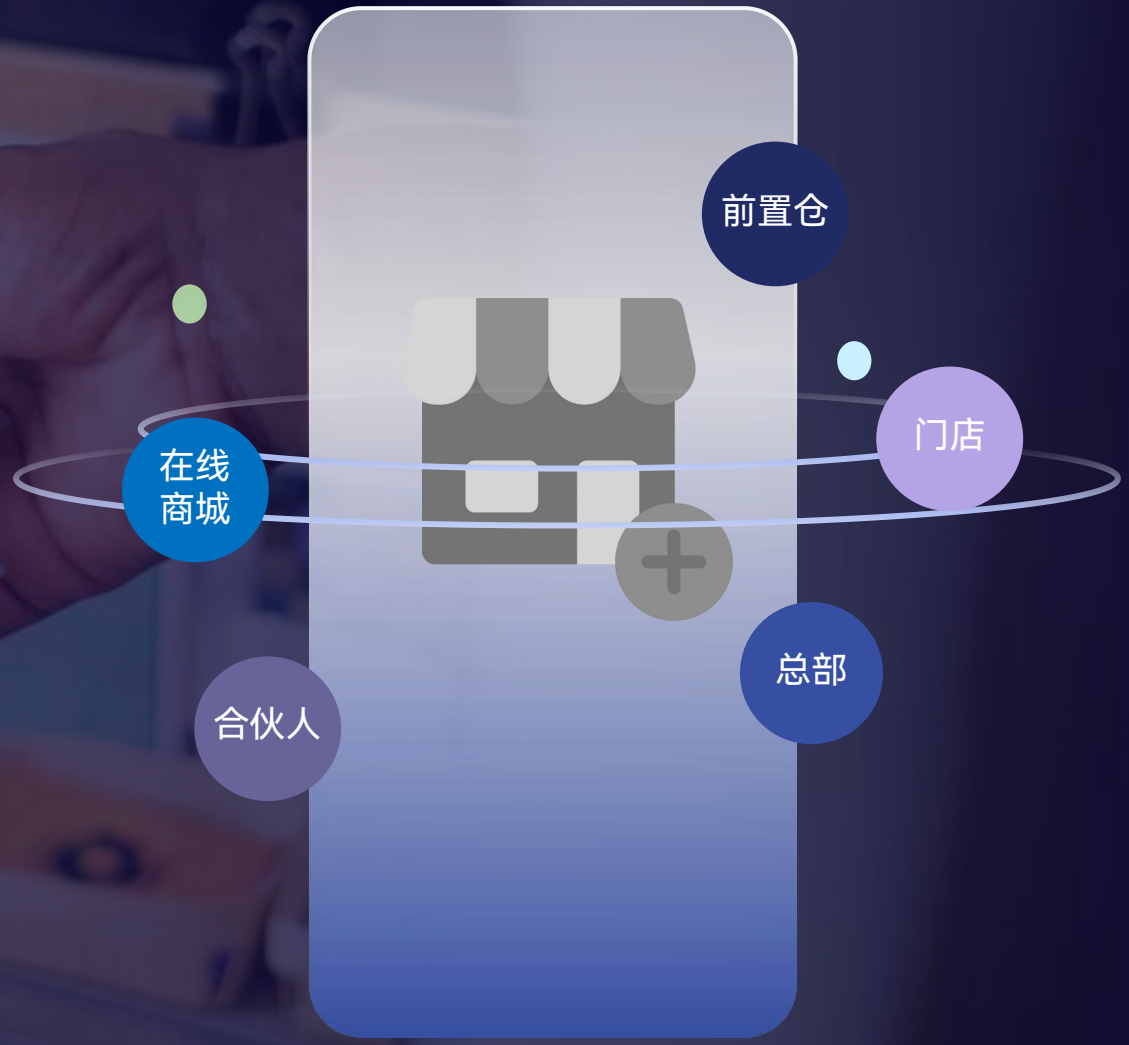
商城/门店，便捷联动

品牌区域商城、门店一体化管理，有效联动线上线下，实现实现线上引流、线下体验，提升整体销售业绩

有赞连锁·至尊版

帮助连锁商家设计高级感商城，进行高阶营销，且支持多种数据分析维度，帮助商家智能经营；实现多区域、多业态连锁运营管理，满足总部全面赋能、区域合伙人、商城、门店、员工等多层级管理。





有赞连锁·至尊版

私域经营

在线商城
- 商城装修
- 商品管理
- 线上营销
- 订单分发
- 直播卖货
- 线上预约

全渠道引流沉淀
- 导购指引
- 物料布码
- 门店收银
- 线上销售
- 全域营销
- 直播引流

一体化经营
- 会员通
- 储值通
- 商品通
- 订单通
- 营销通
- 库存通

私域会员增值

会员运营
- 数据沉淀
- 客户标签
- 人群建模
- 会员储值
- 会员积分
- 场景营销
- 会员权益
- 营销专家
- 有赞智能体

会员裂变营销
- 分销员
- 多人拼团
- 裂变优惠券
- 好友拼单

经营管理提效

总部赋能
- 合伙人配置
- 进店逻辑
- 网店管理
- 门店管理
- 会员管理
- 营销管理

合伙人
- 报表
- 规则
- 发货
- 活动
- 订单
- 信息透明
- 管理自主
- 员工
- 订单
- 活动
- 发货
- 会员

区域网店
- 线上商城
- 商城商品
- 全域获客
- 直播卖货
- 店铺管理
- 在线营销

同城门店
- 店务管理
- 门店履约
- 门店活动
- 订货要货
- 门店服务
- 库存盘点

数据决策
- 数据概况
- 增量业绩
- 实时分析
- 流量分析
- 页面分析
- 热力图分析
- 推广分析
- 商品洞察
- 库存分析
- 交易分析
- 客户洞察
- 会员分析
- 积分分析
- 储值分析
- 营销分析
- 插件分析
- 经营报表
- 财务报表

行业能力插件
- 时段限单
- 装修模板
- 堂食外带
- 营销工作台
- 加工管理
- 取餐叫号
- 老客复购计划
- 行业版收银

品牌服务权益
- 搭建品牌自有域名
- 品牌定制标识
- 品牌范Pro
- 个性化装修服务
- 一站式广告代投放
- 驻店实施服务
- 高级服务管家

有赞新零售AI

有赞智能体



有赞帮助每一位重视产品和服务的商家成功



*仅展示部分客户，排名不分先后

01

产品解决方案

洞察行业和消费趋势，助力客户数字化升级





搭建私域商城

三步走，快速开启私域经营

商城装修　选货卖货　营销转化

商城装修

个性化装修

官方商城 | 会员商城 | 分销商城 | 促销商城 | 周边商城

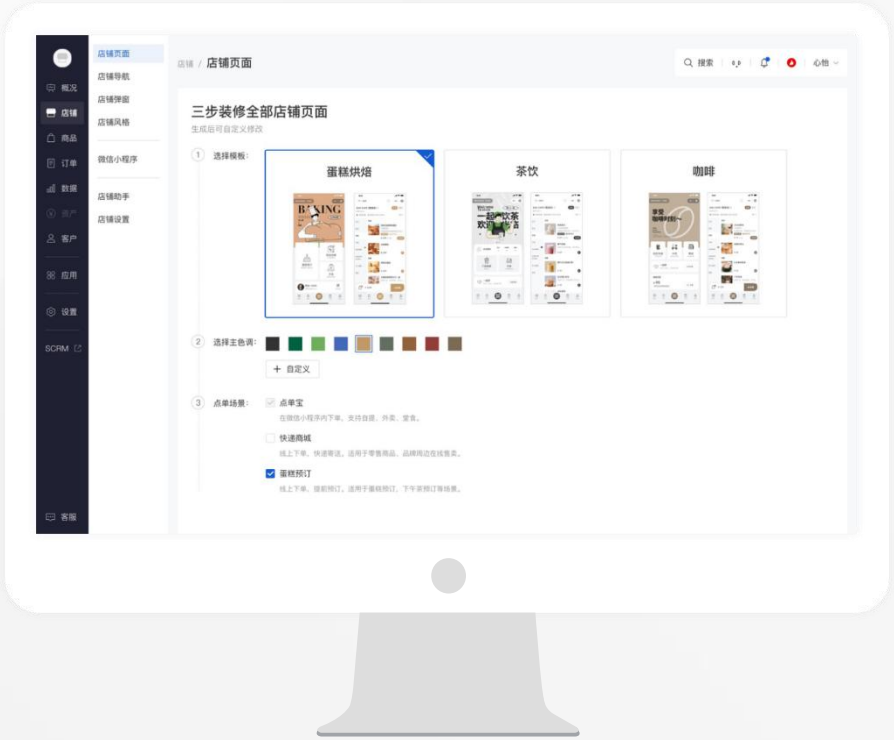
行业化装修模板，0基础上手，30秒完成搭建，满足各类经营需求

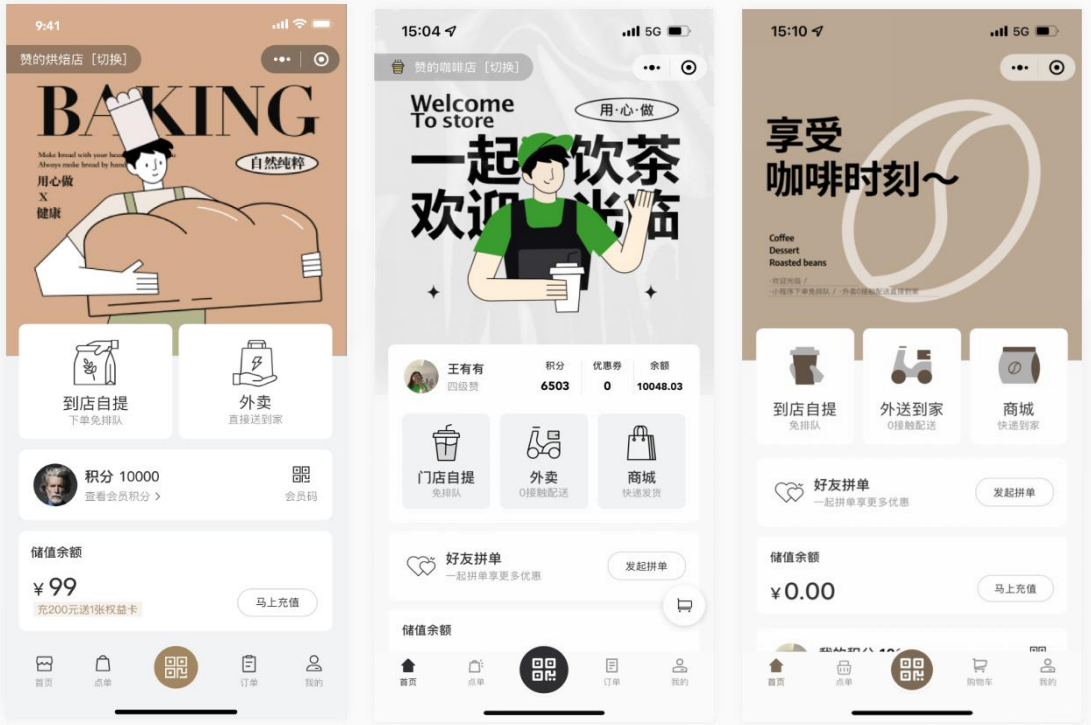
BEFORE

- 没有专业的设计团队，缺乏素材，专业的设计人员需要花钱
- 不知道怎么进行后台复杂的配置操作，才能搭建一个完整的商城

NOW

- 符合行业需求的、免费的、有设计感的店铺装修模板，一键启用
- 全链路装修模板，包含店铺主页、点单页、会员中心、个人中心等





8%
提高转化率

12%
减少跳失率

15%
增加停留时长

品牌范PRO

600+装修组件　1700+页面模板　14种全店风格　自定义店铺底部 Logo

品牌小程序开屏广告，品牌认知迅速强化



品牌小程序启动时可开启一段视频，全屏视觉展开，沉浸式观看体验，可培养品牌用户心智，强化用户的品牌认知。

那些极其重要的品牌理念、产品细节、产 地溯源、生产过程、品牌庆典、重大活动等，都可以在开屏时呈现给客户。

*可直接扫码体验开屏广告

品牌范PRO

600+装修组件　1700+页面模板　14种全店风格　自定义店铺底部 Logo

涵盖多个页面的专属品牌模板，页面装修从未如此简单

服饰首页模板　蛋糕烘焙个人中心模板　三级分类页模板　美妆香水首页模板









由有赞云头部服务商设计打造，结合市面上核心玩法和流行视觉，呈现出60多个兼具个性化和时尚感的高端模板。

模板含600+高级组件，动效丰富，性能流畅，可一键带入装修。

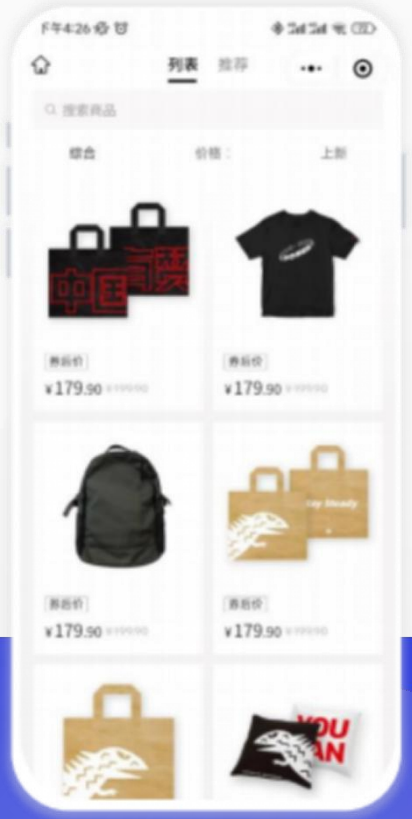
覆盖首页、个人中心、会员中心、分类页等多个页面。

品牌范PRO

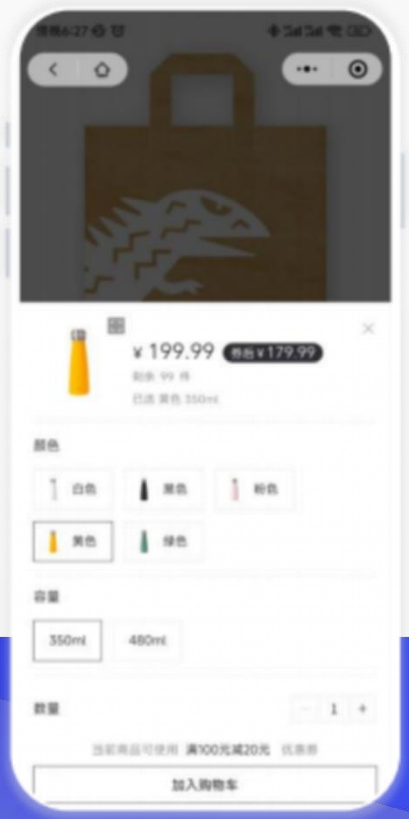
600+装修组件 | 1700+页面模板 | 14种全店风格 | 自定义店铺底部 Logo

贯穿全店的高端品牌视觉，品牌质感一眼被看见

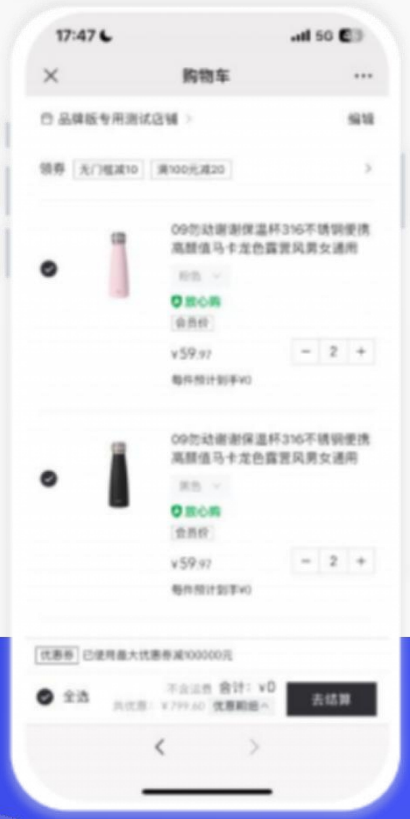
品牌风商品列表



品牌风商品SKU选择页



品牌风商品购物车



品牌风订单支付页



全店核心页面均采用与众不同的字体、字体大小、字体间距、图标和线框样式。

贯穿客户进店到离店的全链路，充分凸显品牌调性。

相较于普通店铺，品牌范PRO的全店视觉采用黑白色调，更时尚简约、 精致个性，营销感更弱，个性化更强。

*商品列表页、商品详情页， 商品搜索页、购物车、提交订单页、支付成功页及各类营销插件等均支持品牌风。

品牌范PRO

600+装修组件　1700+页面模板　14种全店风格　自定义店铺底部 Logo

个性化顶部及底部导航，品牌美感直观感受

舵式底部导航



毛玻璃底部导航



普通底部导航



个性化底部导航

品牌小程序底部导航支持品牌范 PRO独有 的舵式样式，支持放置品牌LOGO；也可选用极具时尚感的半透明毛玻璃样式，强调品牌质感，强化品牌形象。

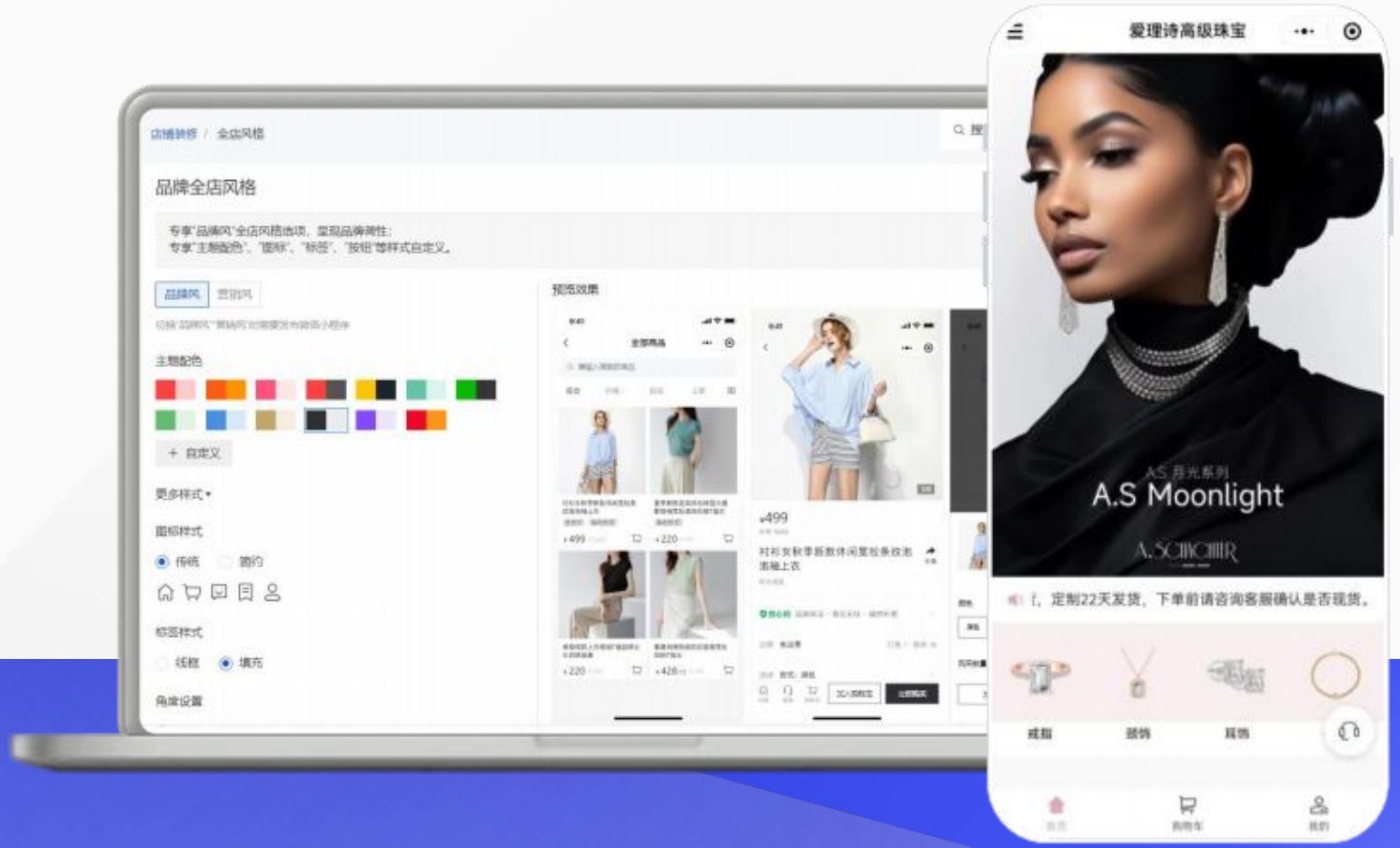
品牌可以自定义底部导航背景颜色，使全店风格保持一致。

*商品列表页、商品详情页， 商品搜索页、购物车、提交订单页、支付成功页及各类营销插件等均支持品牌风。

品牌范PRO

600+装修组件　1700+页面模板　14种全店风格　自定义店铺底部 Logo

可配置的品牌主色和店铺细节，品牌本色百分百还原；店铺清晰度提升20%，品牌质感更分明



可视化装修，所见即所得

品牌配色方案不限于默认的**13种**，可以完全自定义，充分还原品牌主色。

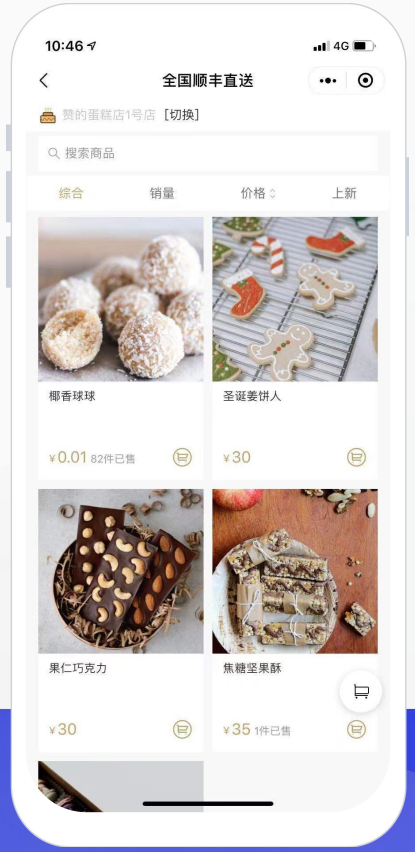
可自行设置店铺按钮、图标等细节，多个页面跟随变化，充分凸显品牌风格。

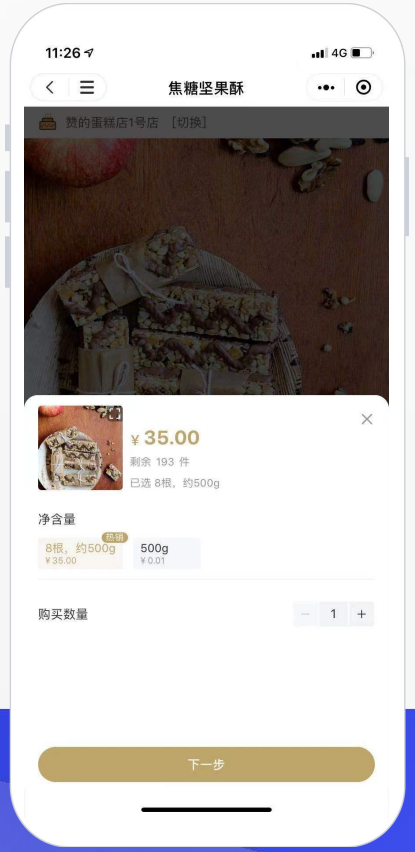
购买了品牌范PRO店铺的页面清晰度平均比普通店铺高出**20%**，店铺细节更考究，质感更加清晰。

页面清晰度由系统自动提升，无需手动设置。

多种商品形态

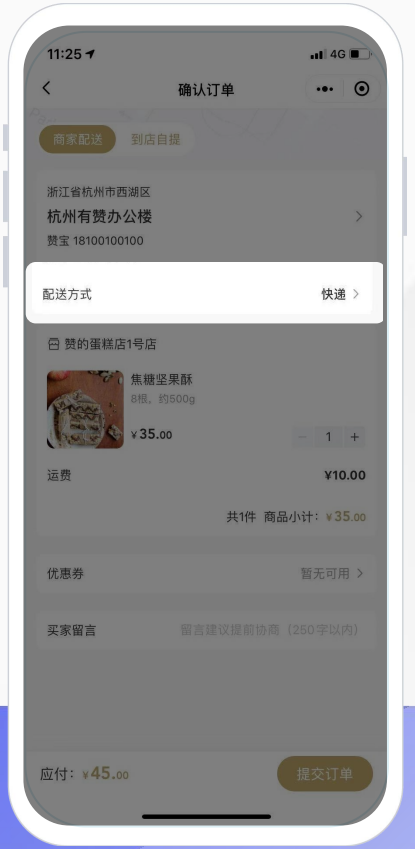
支持售卖实物商品、虚拟商品、电子卡券等，根据不同节点调整售卖策略，将门店生意扩展至全城、全国











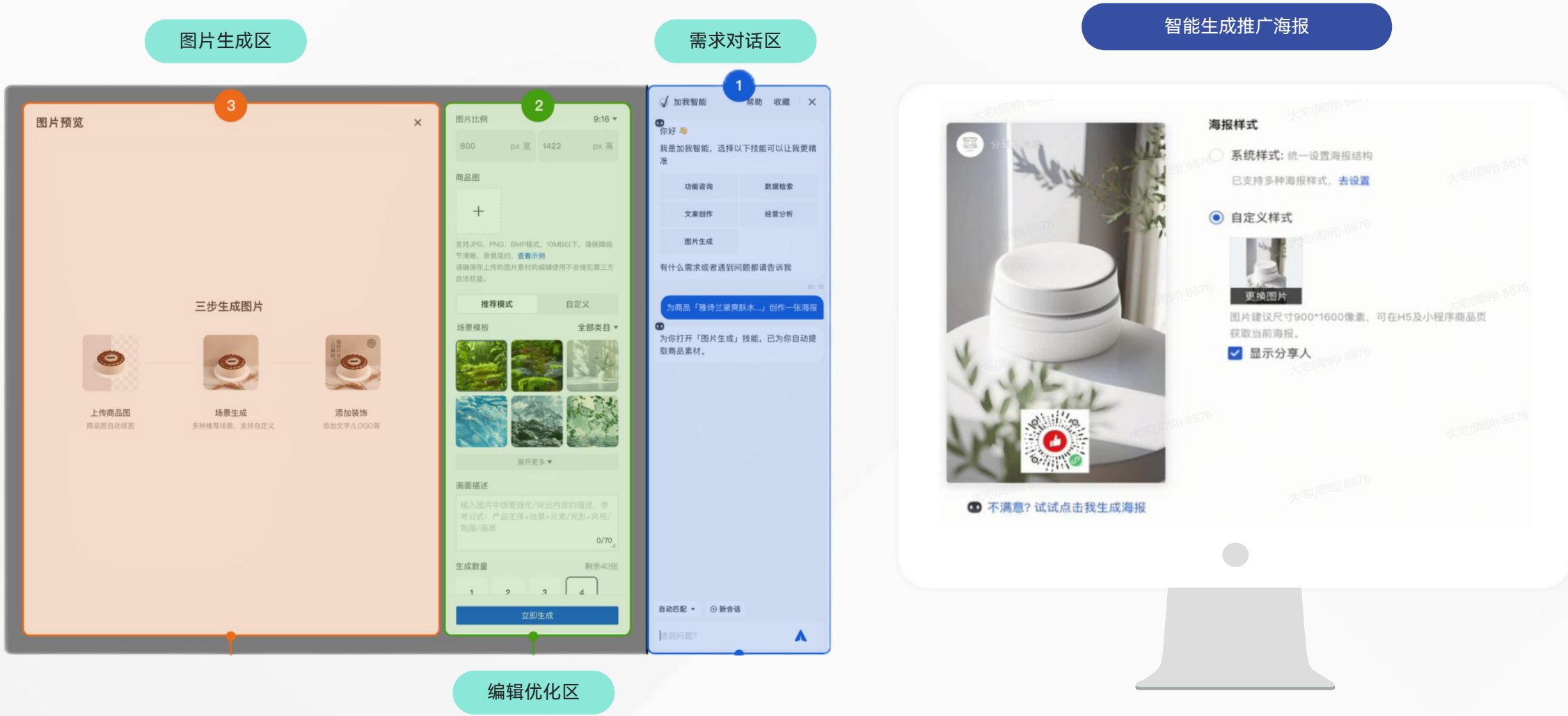
客户可售卖曲奇、新中式茶点、巧克力礼盒、茶叶、咖啡豆、烘焙体验课等

全国快递配送

智能创作

有赞智能体

基于不同经营场景，自动生成与商品相关的图片，如头图、组合套餐、海报等简化内容创作流程

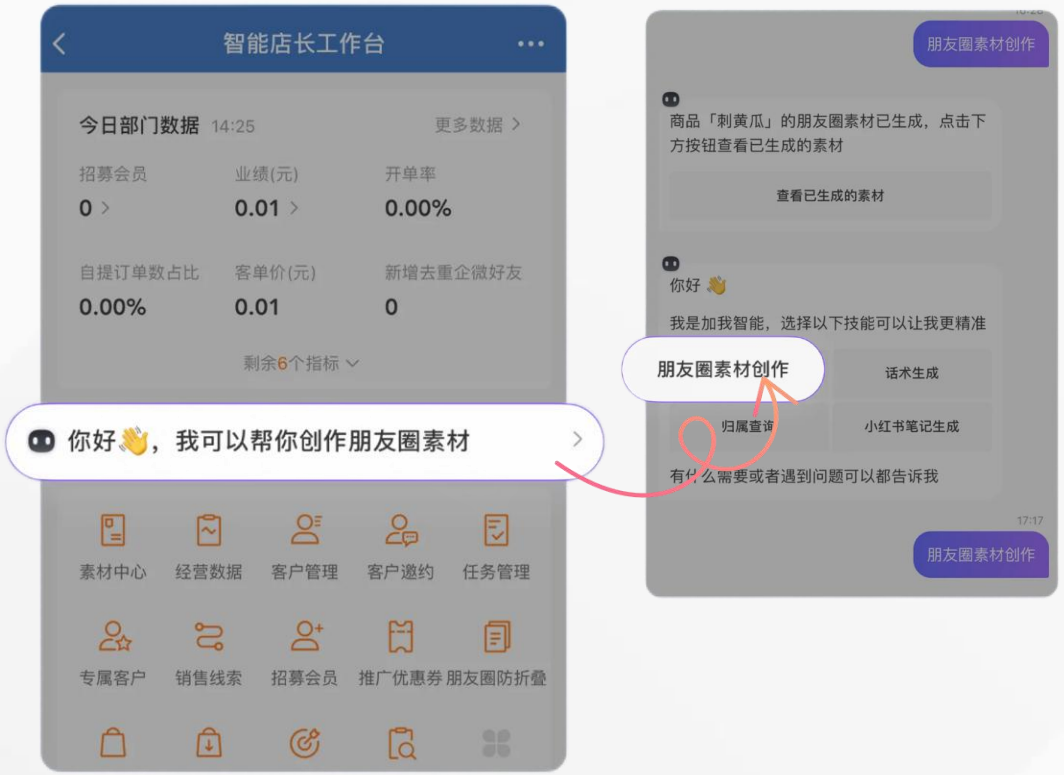


智能推广

有赞智能体

挖掘店铺里的热门商品，并把它们变成吸引人的爆款推广文案，商家只需一键点击就能发布高转化内容

对话方式展开，快速理解需求，自动创作爆款文案



智能搭配热销商品



生成爆款文案，一键发圈



分销选货

成为有赞分销商，精细化选品，根据客户画像扩充品类

成为有赞分销商 · 筹备会员严选商城

消费品类拓展

- 粮油食品
- 生鲜果蔬
- 母婴亲子
- 日用百货
- 家居家纺
- 数码家电
- 茶饮酒水
- 宠物用品

优化货品结构

引流款-20%

高频刚需产品
产量大单价低

限时折扣 营造紧迫感 提高转化率 提升连带率	优惠券 会员转化 突出专享感 裂变销售
砍价0元购 拉新裂变 主动给分享 低价单品	多人拼团 拉新裂变 主动给分享 低价单品

利润款-20%

上市新品
包装产品

秒杀 产品稀缺性 社区活跃度 清理库存	赠品 增加价值感 加快决策
满减/送 提高客单价 提高客件数	定金膨胀 锁定消费 批量备货

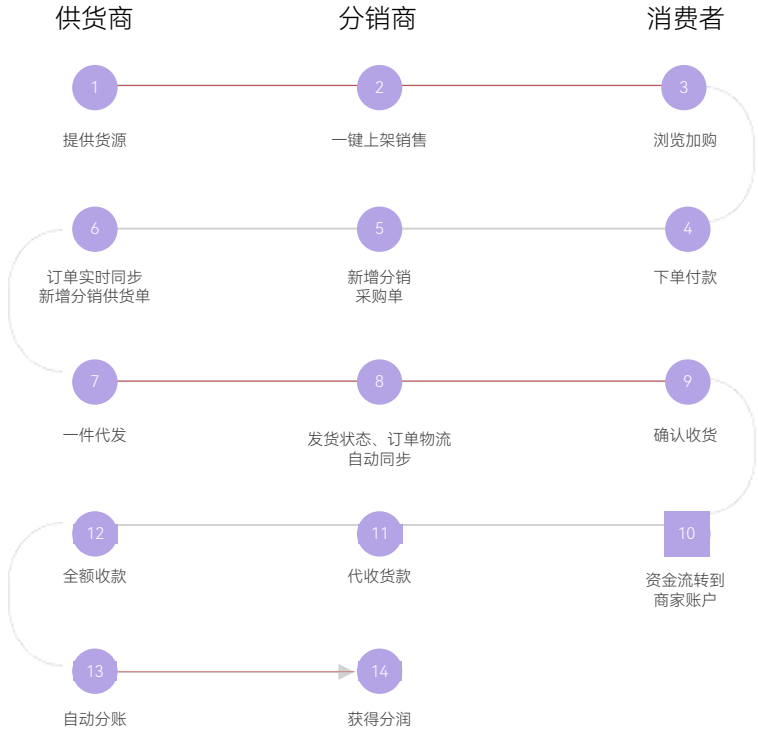
常规款-60%

品类结构全
适合促销氛围

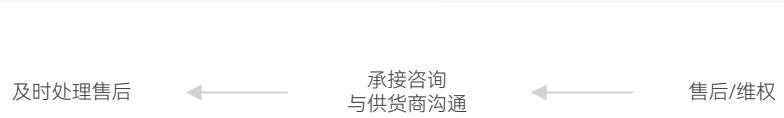
优惠套餐 提高关联销售 提高笔单价	第二件半价 提高单品销量 清理库存
支付有礼 提高转化率 引导二次消费	加价购 提高关联销售 提升客单价

*分销市场能力支持申请使用，可联系营销专家开通

商品
订单
发货
资金

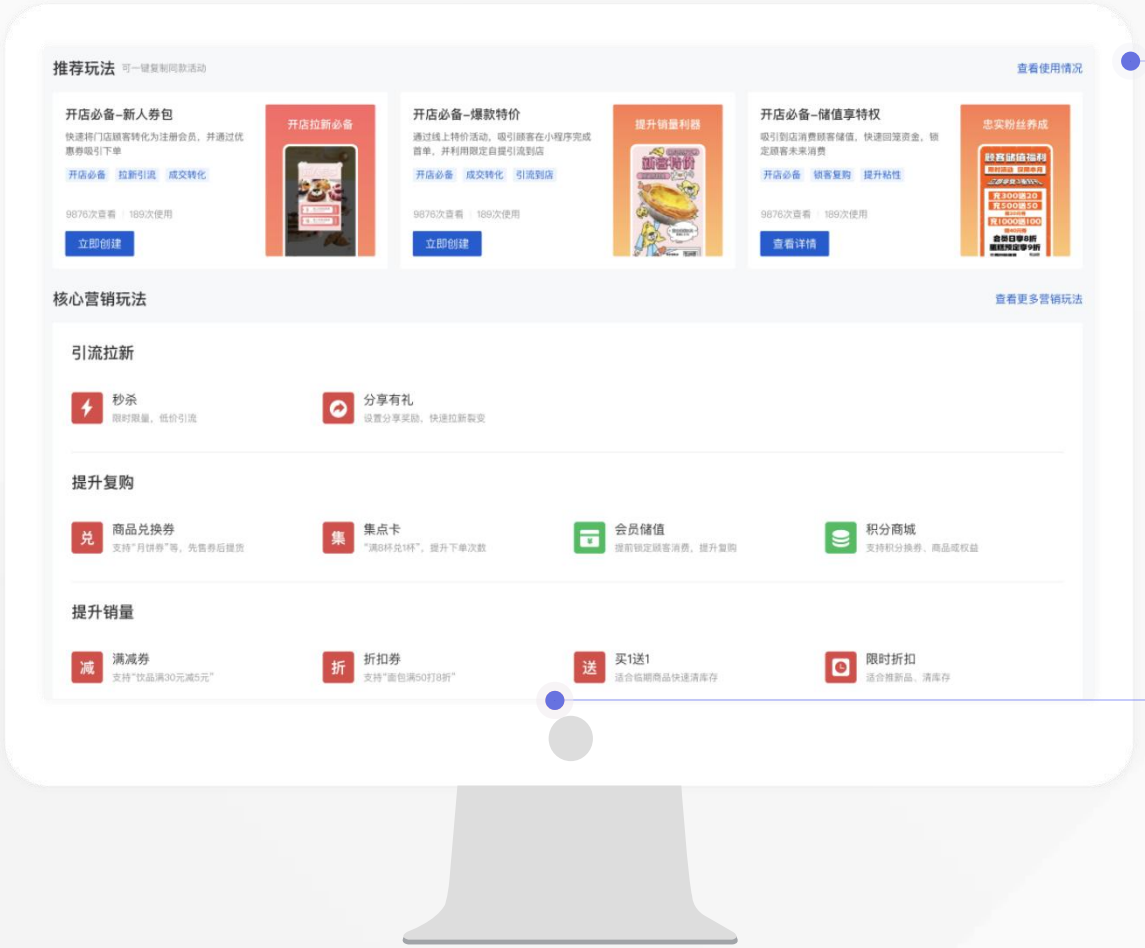


售后



核心玩法推荐

门店客户专属营销工作台，让一键套用同行优秀活动模板，帮助新手快速上手



营销方案推荐

基于客户核心经营场景以及同行典型商家案例的营销方案推荐，覆盖如开业、店庆、节假日等节点的活动方案，活动方案可供客户一键复制、快速配置上线，高效生成自己的专属活动。



核心场景玩法推荐

盘点客户全链路经营场景，推荐最适合客户的核心营销玩法，并从裂变引流、进店转化、提升客单、提升复购、客群维度几个核心场景入手，推荐营销插件、拆解落地玩法。

* 客户可以一键查看店铺当前所有进行中、未开始的营销活动，并展示活动数量、类型、基本信息，便于客户高效地管理全局营销

商城营销

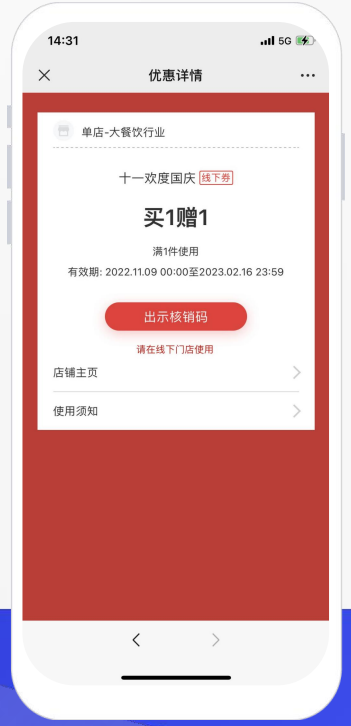
有赞200+营销玩法，花式营销促成交，缩短到店周期

限时秒杀



线上下单限时超低价
门店自提/核销，引爆人气

买M赠N券



指定商品买一赠一、买A商品
B商品免单等，撬动更多购买

电子集点卡



门店下单后即可集点
满点后可兑换指定商品

储值免单



加速资金积累和客户复购
让消费者以低成本尝鲜

周期购



买家一次付款，商家多次发货
高效销售商品

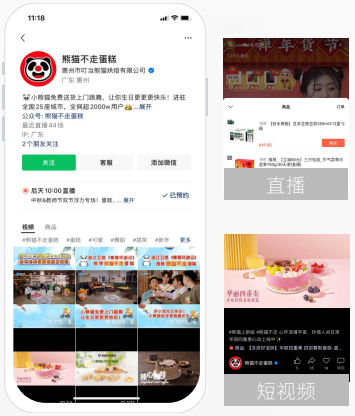
内容营销

全方位布局内容阵地，从营销活动到种草软文、从图文到直播，让用户无感种草拔草

店铺笔记



视频号



微页面



买家秀

有赞应用市场



种草社区

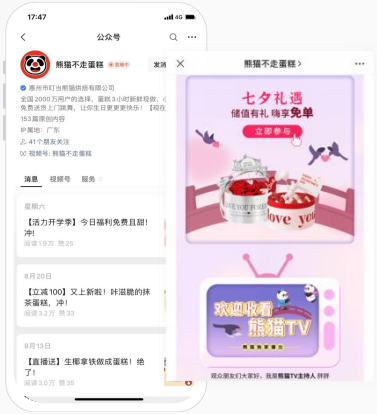
有赞应用市场



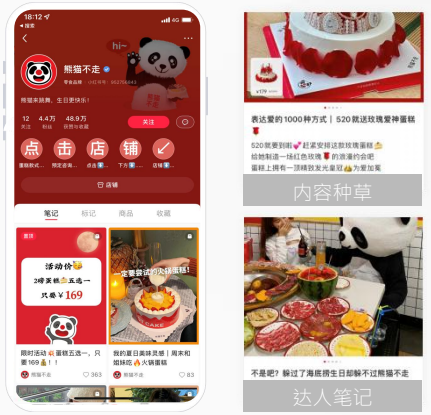
品牌营销



公众号



小红书



社群营销

千方百计盘活社群流量，场景营销激活客户消费

社群接龙



群内接龙购物

便捷分享，低成本拉新

粉丝群专享券/福利



社群专享福利

让粉丝更活跃

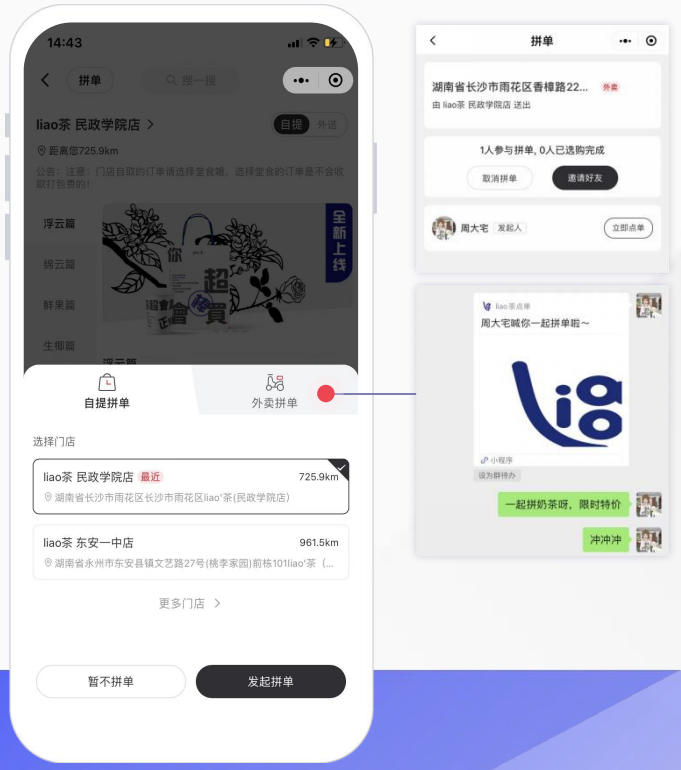
社区团购



快速扩大经营半径

不囤货、不压货，降低商品损耗

好友拼单

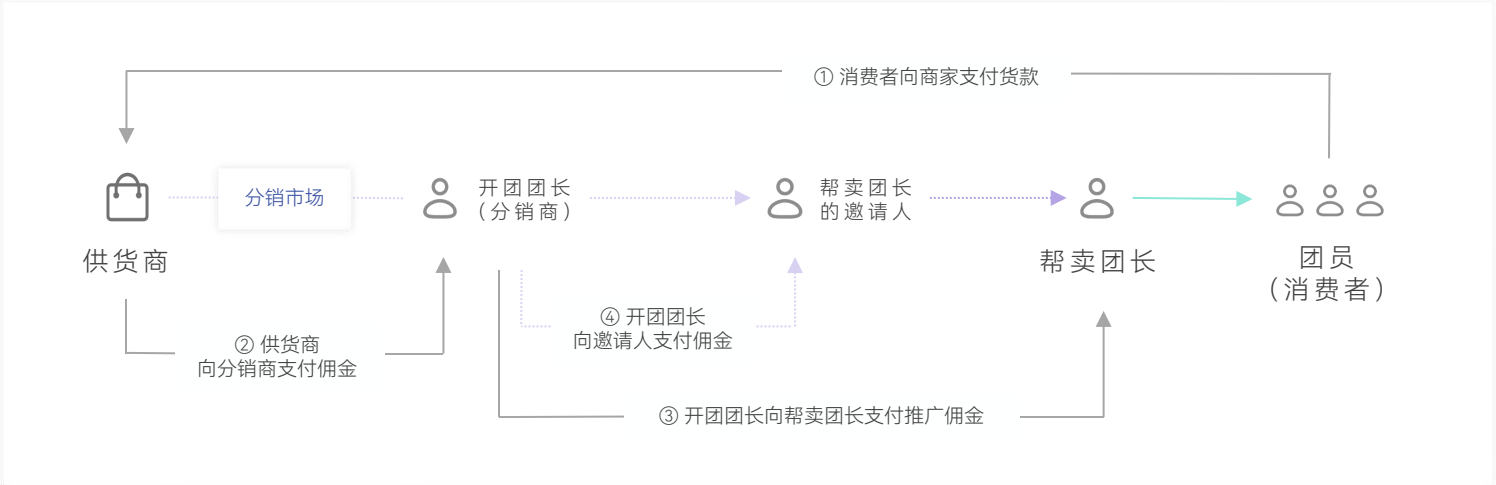


邀请好友一起拼单

挖掘社交消费需求，越多人拼越便宜

社群团购

「开团 - 帮卖 - 成交 - 分佣」模式，帮助实现私域快速裂变





客户快速开团，分享至社群，营造买买买的氛围

粉丝一键下单

邀请粉丝帮卖

供货商	为开团团长提供货源 一键代发、自动分账
开团团长	极速开团卖货 邀请帮卖团长卖货
帮卖团长	转发卖货赚佣金 邀请新的帮卖赚邀请佣金
团员	跟团购买享优惠 也可申请成为帮卖赚佣金

*群团团能力支持单独增购

互动营销

30+互动小游戏，游戏化营销，增进信任，提高客户黏性

人人粉我

有赞应用市场

快速涨粉，关注公众号、购物、分享等动作可增加游戏机会



集福卡

有赞应用市场

分享好友增加抽奖机会，集齐福卡领奖品



幸运大抽奖

可设置指定人群参与活动，支持积分兑换刮奖次数



疯狂猜猜猜

自定义答卷，买家回答问题，按答题情况获得奖励



抽奖百宝箱

有赞应用市场

抓娃娃等多种玩法，消费满一定金额、购买指定商品才可抽奖



智能营销

结合有赞全域消费大数据，实现千人千面个性化推荐

个性化推荐

结合消费行为分析和大数据分析，在店铺核心链路推荐客户感兴趣的商品，更好的实现精准人货匹配

智能营销建议

系统推荐参数，让每个活动更贴合消费习惯，转化效果更佳

创造成绩

80 万

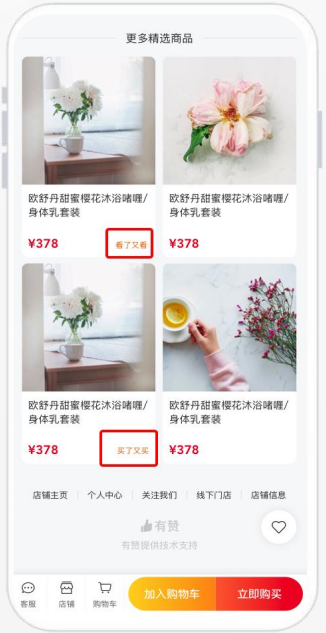
客户正在使用

68 亿

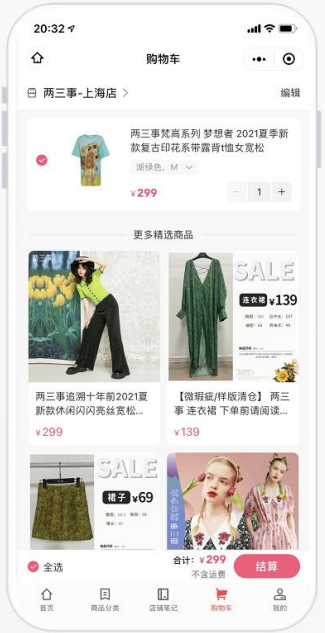
2020年带来GMV

4482 万

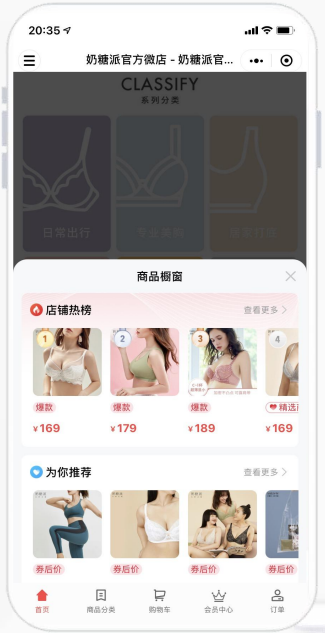
2020年带来订单



看了又看



更多商品



为你推荐



支付后营销

引导顾客领券、入会，为二次进店留下抓手，提升购买频次

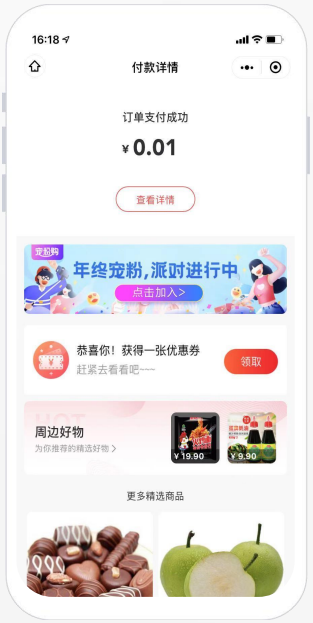
1 付款成功页面直接领取会员卡/优惠券

2 同步到微信卡包/支付宝卡包

3 卡券可在线上点单用，或到门店消费用

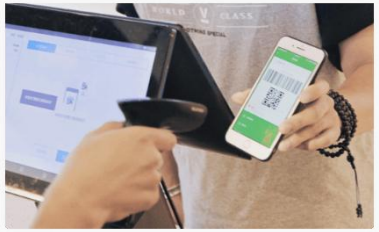
4 通过微信、支付宝推送卡券到期提醒















核心优势

- 领券率/入会率提升一倍
- 覆盖60%以上到店客户
- 简单易行，任何类型的客户都轻松推行



线上点单

客户消费不受时间/空间限制，随时随地获取更多订单

外卖点单　履约配送　卡券核销

外卖点单

在线下单

客户消费不受时间/空间限制，随时随地获取更多订单

外卖小程序下单 → 根据配送地址推送附近的店 → 选择配送到家 → 选择配送时间 → 直接配送到家

根据本人定位推荐附近的店 → 选择到店自提 → 选择提货时间/提货点 → 门店自提扫码核销

外卖到家





商品套餐搭配

消费者可在套餐内自由搭配商品组合
如下午茶套餐，甜点5选1、咖啡3选1等



商品规格灵活配置

支持蛋糕款式、咖啡杯型、加料
等个性化需求，帮助客户快速决策



设置时段限单

为避免高峰期爆单影响客户消费体验
可限制每个时段的订单量

到店自提





选择提货时间/提货点



凭取餐口令/取餐码到店取货

线上提前预订

疫情时期门店流量骤减，支持无货预定，以销定采、售罄预定，库存没压力，保证客户食材配送稳定性

门店客户经营痛点

- 销量弹性大，备货拿不准，库存调配难
- 备货多，卖不掉；备货少，怕超卖
- 现货/预售不能并存，来回切换全靠人工

有赞解决方案

- 时段限单

客户每个时段能够处理和配送的订单量有限，为避免高峰期爆单影响客户消费体验，可限制每个时段的订单量，保证服务质量。

- 客户下单

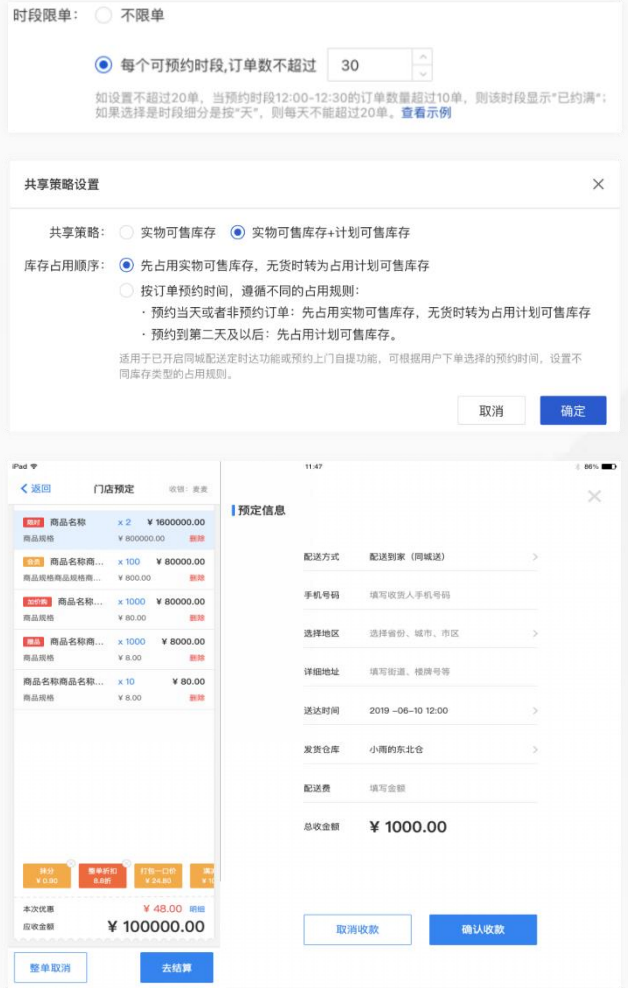
有现货可选当天送达，无现货可继续购买，但需要预约到次日或其他时间。

- 库存流转

预定订单不占用当日库存，满足当天即时配送最大可售。

配送时间灵活选择



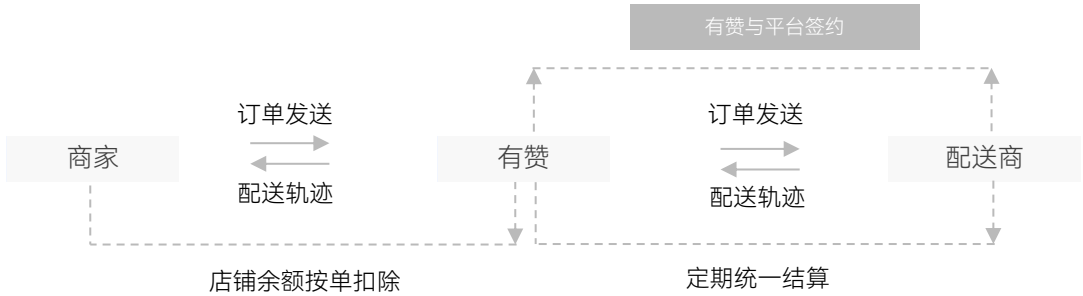


同城配送

时段限单 | 智能派单 | 过程提醒 | 智能呼叫 | 配送同步

专业渠道、多种配送方式，从下单到配送全链路过程高效管理，帮助商家准时履约，提升消费者体验

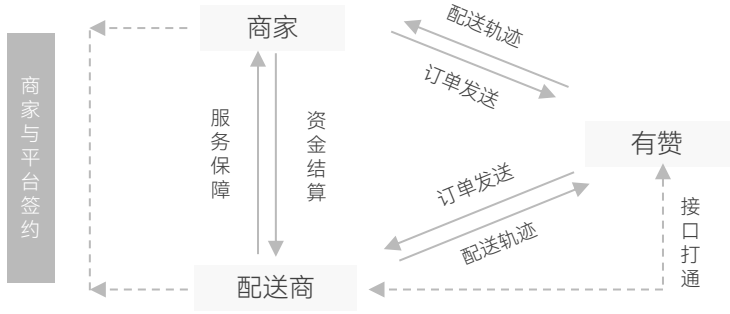
1. 有赞聚合配送



支持渠道



2. 商家自结算



支持渠道

达达配送　顺丰同城　闪送

UU跑腿　365跑腿　蜂鸟众包　快服务

3. 商家自配送

有赞为自有运力客户，提供管理服务：

- 骑手管理，佣金结算，最优路线规划
- 分区域骑手划分，一键批量派单
- 消费者实时查看配送轨迹
- 骑手业绩报表、骑手佣金统计与结算

自有外卖骑手管理为付费插件，可至有赞应用市场订购

* 同城配送费支持按品类加价，蛋糕配送成本高，可以按照品类设置配送费加价，保证经营利润

到店核销 + 自提取货

线上营销卖货、轻松引流到店

取货提醒	提货码	到店自提		自提点自提



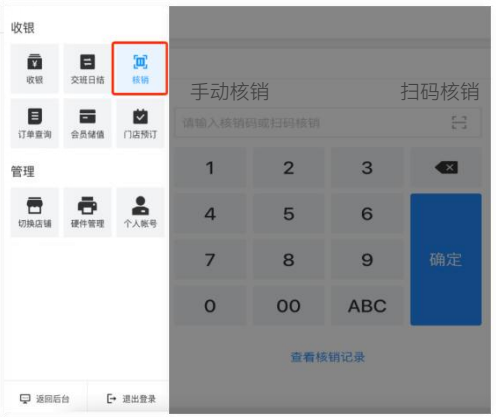
手机微信提醒



客户到店出示提货码



1. 客户自助核销，省时省力不排队



1. 收银员hd/pc端主界面统一核销

可在小区物业、便利店、驿站设立自提点，货品统一配送到自提点，客户扫码核销，即可取货。

无需开新店，扫码取货，社区快速扩张；集中配送、定点自提，缩减物流成本，增强产品竞争力。

核心优势

- 多端智能提醒，客户体验提升
- 多重条码配置，适配客户硬件
- 统一核销入口，减少操作步骤，提升核销效率

卡券核销

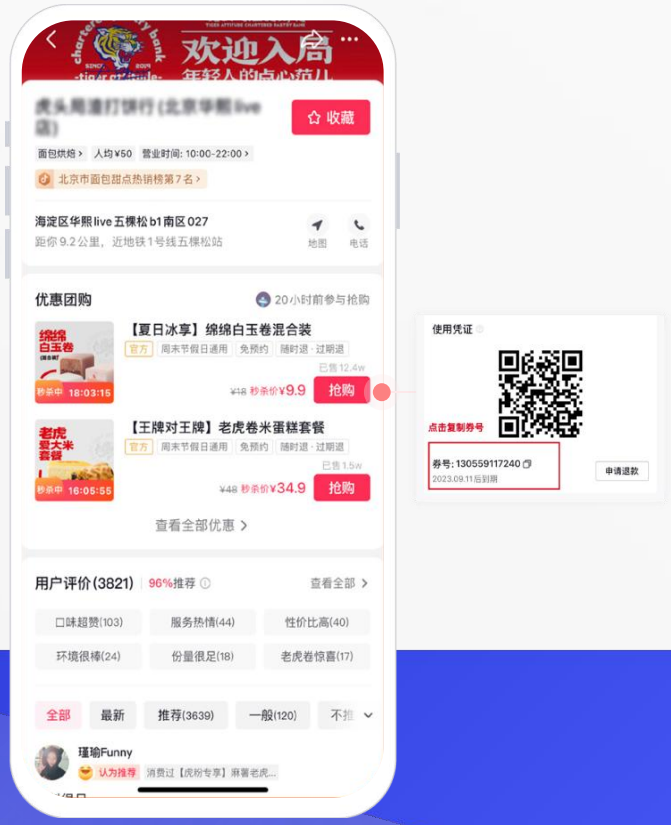
抖音券核销

消费者在小程序一键核销抖音券，线上领券线上核销，扩大生意圈

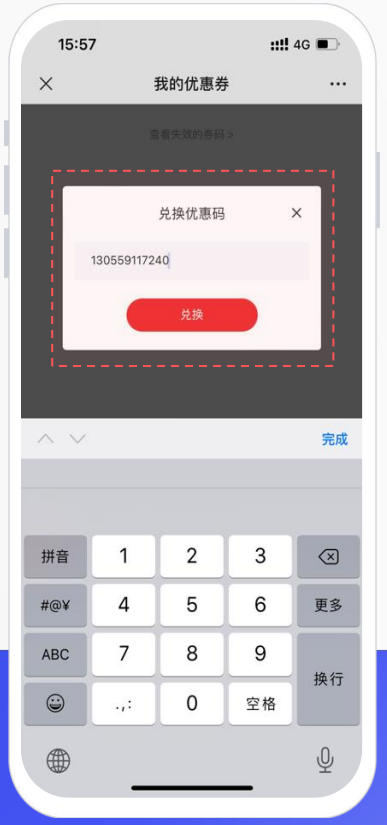
抖音本地生活榜引流



抖音购买商品优惠券/代金券



小程序快速核销券



领取抖音券



小程序用券下单



客户可通过达人探店视频为店铺引流，消费者抖音购券后至有赞小程序自助核销，避免非到店场景下订单流失



门店点单

高峰经营更轻松，保留客资更方便

堂食点单　智能收银　卡券核销

堂食点单

扫码点单

无需排队、自动领券，高峰经营更轻松，保留客资更方便

台卡点单，无需排队



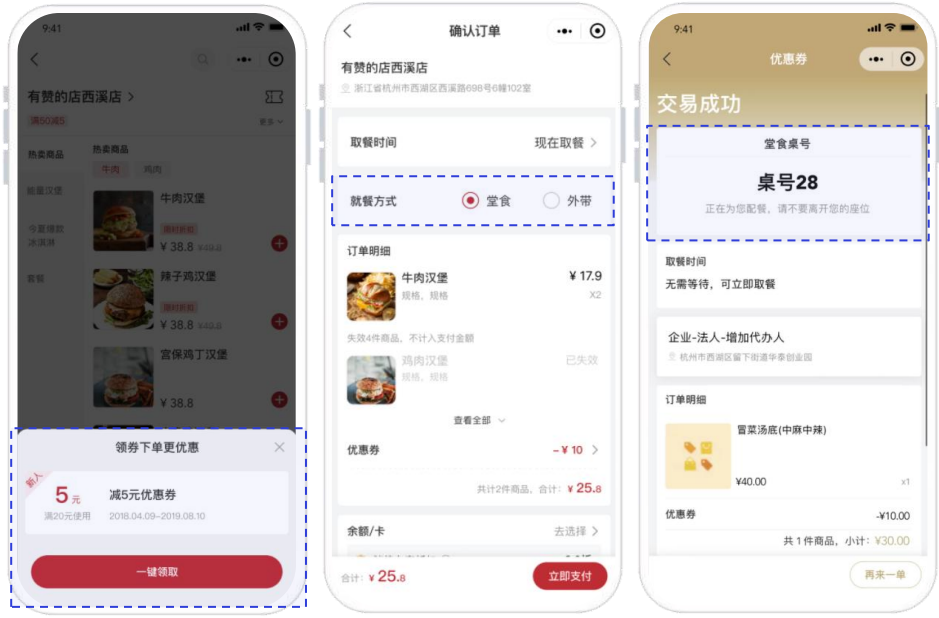




桌码点餐，支持自助取餐/送餐到桌/打包外带







灵活就餐

堂食

打包

打包费

按件收费　阶梯收费

一口价收费　指定商品收费

多元支付

微信　储值卡　支付宝　银行卡

- 解决门店高峰排队难题，提升门店收银效率
- 扫码就能看到各种储值、优惠，快速自助结账
- 获取客户手机号，以便后期批量营销触达
- 一店一码，一人一码，方便业绩统计

排队取货

多端智能排队提醒 & 取餐通知，精准展现制作进度，无需扎堆等待，提升体验

取餐通知 、 排队提醒

门店订单制作进度展示



顾客下单后看到
【取餐时间】和【制作进度】



生成后厨【分单小票】，将部分商品
同步至水吧/裱花间等操作区安排制作

取餐通知提醒



后厨根据取餐号完成制作
并点击【通知取餐】



通过公众号模板消息/小程序订阅消息
向顾客发出取餐通知、配送通知

大屏叫号、自助取餐



核心优势

- 多端智能提醒，客户体验提升
- 多重条码配置，适配客户硬件
- 统一核销入口，减少操作步骤，提升核销效率

取货口令

自定义、个性化取餐口令，「星巴克」同款技能火遍朋友圈



功能介绍

除普通数字取餐码外，还能生成趣味「取餐口令」，后台一键开启，可让系统随机生成各类口令，也可自定义词库

核心价值

刺激顾客「晒圈」欲望，让店铺迅速在朋友圈蹿红，赚足眼球，积累人气





「取餐口令」
一炮打响，开业月订单4000+

有赞客户「後生coffee」开业 1 个月，用「取餐口令」生成的订单超过 4000 份，服务顾客超 6000 人。 首月销售额 12 万之多，新店开业不久顺利打响知名度。

自定义杯贴

超个性杯贴，占领用户心智，激发顾客自发传播

自定义杯贴内容

可包含品牌名称、品牌LOGO、商品名称、规格、价格、流水号、订单时间以及个性化内容等。

应用场景

张经理根据目标客群特征，依据季节特点，适时自定义被贴上的配图与文字，彰显品牌调性，深受粉丝喜欢。

占领用户心智

激发顾客主动传播，扩大品牌影响力，提升知名度，吸引新客。



顾客拍照分享朋友圈



后台自定义设置杯贴

自助扫码购

边选货、边扫码加购物车，直接在小程序自助结账

1 微信扫一扫，进入小程序

2 用小程序里的扫码功能，扫描商品条形码

3 加入购物车，快速结账



将物料张贴在门店显眼位置，或放到门店员工的工牌上，客户可直接通过扫店铺小程序码进入自助结账







门店结账排队

在门店张贴扫码购物料、或通过门店员工引导，以领取专属优惠吸引客户通过小程序下单，让顾客自助通过小程序完成下单支付

门店商品缺货

门店员工引导用户扫码购，现场下单，自行选择快递配送或者到店自提，防止订单流失，客户下单后，信息自动沉淀到私域会员中心，方便后期持续触达

核心优势

- 点单不排队
- 快速结账
- 提升门店收银效率
- 提高客流转化
- 一店一码，一人一码，方便业绩统计

智能收银

智能收银台

多端智能收银系统，更快、更稳、更安全





收银方式多

多种收银方式 、多设备无缝接入、行业定制版收银台、多种到店营销

速度快

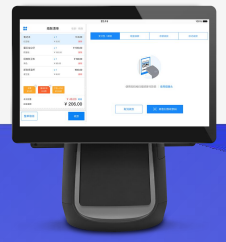
3分钟部署，安装快；不延时不卡单，点单快；断网也能收银，速率提升30%

技术稳

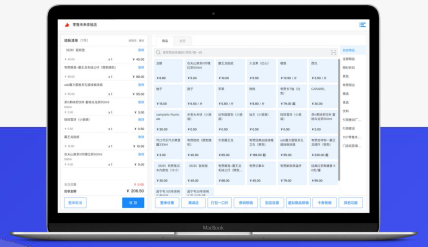
系统99.9%可用，行业领先标准；数据自动同步云端，银行级安全防护

数据准

线上、线下数据互通、权益共享，订单数据实时同步，降低出错率



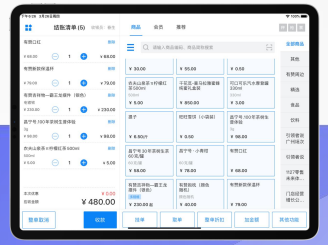
收银机



PC收银



手机收银



Pad收银

* 适配众多主流品牌硬件设备，如打印机、扫码枪、条码秤等，深度适配客户系统，易上手

收银副屏营销

交易「终点」变「起点」，带来更多增购、复购

交易明细一目了然，提升购物体验；大屏展示促销信息，避免门店营销引导不到位，客户对门店活动无感知，带来复购增购；在付款环节，客户看到实实在在的优惠，入会/储值的转化意愿度更高，让原本已经准备买单离开的客户，继续增购更多商品或者直接加入会员、办理储值



结算信息一目了然，提升购物体验





同步展示促销，刺激客户增购





高效入会、储值、加企微，即时转化





* 支持图片、文字、视频，全屏/半屏等多种展示形式

平台团购券核销

支持美团、大众点评、抖音团购券、商品券、代金券核销和退券，通过平台引流拉新更高效

通过美团/点评/抖音购买商品团购券



顾客到店，通过有赞POS系统直接核销



无需切换，有赞系统统一汇总数据



核心优势

- 一个系统处理券的核销、退券等，无需来回切换系统
- 有赞POS验券完可同步打印小票提升响应效率
- 数据统一汇总提升客户运营/财务对账效率



客户洞察

整合全域客户数据，沉淀私域池，精准洞察消费者

客资沉淀　　客户洞察

线上线下数据沉淀

通过电商平台、直播电商平台、社交媒体等多渠道开展客户种草，通过爆款产品和内容积累第一批种子用户

电商平台	广告投放	外卖/团购平台	内容/直播平台	自有App	其他系统
包裹卡、AI外呼	基于人群/场景精准投放	客服消息、短信		App内嵌入商城	有赞数据打通服务
表格一键导入	传播、吸粉、卖货等玩法	包裹卡、、产品包装		会员、权益、订单互通	有赞融合舱服务

线上全渠道

连接全渠道、全场景、全生态，用社交手段高效获客

私域客户池

线下数字化

打通线上、线下，权益会员互通，企业数据化升级

线下门店	会员、商品、订单互通	门店、网店会员权益共享
店员营销	查看客户画像、营销素材等	客户绑定店员名下，计入业绩
商家员工	企业微信	打通企业微信，推广卖货，领取佣金
		一键群发消息，店员离职，客户还在

微信触点布局

引导客户成为企微好友、注册商城会员，有效沉淀私域流量





公众号搜索页



公众号菜单栏





商城菜单栏—会员码



商城顶部窗口-添加企微



商城个人中心—加客服有礼



商城活动海报—特权诱惑



商品详情页—优惠吸引



下单成功页—进群有礼

- 会员身份线上化，无需实体会员卡，线上注册门店同步，会员一体化管理
- 余额、优惠券、积分等，线上线下一个账户，线上线下通用

有赞新零售AI

门店客流全掌握

贯穿「购前-购中-购后」全链路，离店也能高效触达

购物前 | 购物中 | 购物后

物料布码	商品/活动展示	员工推荐	客户体验	收银支付	离店触达
渠道活码 门店活码 群活码 ↓ **门店/收银台布码** ↓ **利益刺激** **新客20元蛋糕抵用券** **35元下午茶大礼包** ↓ **门店员工引导扫码** ↓ 关注公众号 成为店铺会员 添加企微好友	 客户A → 扫码成为会员 → 产品推荐排序 / 购买意愿值 / 当期活动推荐  客户B → 未扫码注册会员 → 主推商品 / 当期活动  客户C → 未扫码注册会员 → 主推商品 / 当期活动  客户D → 未扫码注册会员 → 主推商品 / 当期活动	 门店员工 客户画像 辅助推荐 提高转化率和客单价 历史评价 优质买家秀 套餐推荐 商品FAB	YES → 接受推荐 → 关联推荐 → 记录需求产品 NO → 拒绝推荐 → 关联推荐	会员购买 → 收银后关联推荐 / 活动推荐 / 支付后营销 引导 → 注册会员 → 注册会员领取折扣 → 会员 → 购买 引导 → 注册会员 → 拒绝注册会员 → 直接 → 购买 → 支付即会员加企微好友 浏览商品 → 但未购买 → 员工引导添加企微好友	扫描二维码加好友 企微触达 社群消息 卡券到期提醒 公众号消息 短信 电话 … 自动打标 数据分析

搭建标签体系

根据商家经营行业（如烘焙、特产、户外等）提供标签体系，更丰富的打标维度、更灵活的打标组合，精准识别每个客户

标签来源

系统自动打标
50+自动化标签，系统通过交易行为自动、实时给符合特征的客户打标，帮助商家节省80%的人力

场景化打标
提供行业专属场景打标建议，且系统自动将打标流程植入最适合的客户节点，商家一键开启即可

手动打标
商家在服务过程中可为客户打标，便于提供个性化服务和产品推荐

企微打标
通过企业微信助手给客户打标，便于后续针对人群进行精准化的触达

基础信息	个人信息	性别、公历生日、年龄、手机号授权状态、地区
	亲友信息	拥有关系人、关系人公历生日
	客户信息	成为客户时间、归属店铺、客户来源渠道
	会员信息	成为会员时间、成为会员店铺、会员来源渠道、会员等级
	公众号信息	公众号粉丝、公众号互动
	企微信息	企微好友关系、最近加好友时间、所在微信群聊
	分销员信息	是否分销员
消费行为	下单行为	下单、店铺有下单、店铺无下单
	支付行为	支付、最近支付时间、店铺有支付、店铺无支付、支付次数、支付金额、支付商品、支付商品分类、笔单价、回购周期、支付次数（剔除退款）、支付金额（剔除退款）、笔单价（剔除退款）、无退款订单数
	退款行为	退款
	互动行为	加购物车、当前购物车商品、店铺有加购、店铺无加购
	浏览行为	店铺有浏览、店铺无浏览、浏览未下单
	分享行为	店铺有分享、店铺无分享
客户资产	积分	当前积分、企微积分、即将过期积分
	余额/礼品卡	储值余额
	权益卡	持有权益卡、持有有效权益卡
	优惠券码	获取优惠券/码、核销优惠券/码、可用优惠券、可用优惠券到期时间

蛋糕烘焙行业标签参考

标签类别	标签分组	标签					
基础信息	性别	男	女				
	年龄段	22以下	22-30	30-40	40-50	50以上	
	本人生日	1月	2月	3月	4月	5月	
	关系人信息	朋友	同事	孩子	情侣	……	
渠道来源	线下渠道	门店	线下广告	美团点评	小红书	抖音	
	加微状态	已加微	未加微				
用户价值	消费金额（人均）	300+	500+	800+	1000+	1500+	
	会员等级	普通会员	白银会员	黄金会员	钻石会员	至尊会员	
	客户价值	高价值	中价值	低价值			
	客户活跃	高频	中频	低频	流失		
	促销敏感度	高	中	低			
消费信息	烘焙行业						
	关系人生日	1月	2月	3月	4月	5月	
	关系人信息	朋友	同事	孩子	情侣	……	
	消费人群	家庭用户（爸爸/妈妈/孩子）	白领人群（朋友/同事）	情侣用户（男朋友/女朋友）	……	……	
	节日信息	儿童节	母亲节	父亲节	情人节	……	
	礼盒需求	中秋礼盒	端午礼盒	圣诞礼盒	新年礼盒	……	
	口味偏好	甜	咸	碱水类	吐司类	起酥类	
	购买时段	9:00-12:00	12:00-14:00	14:00-18:00	18:00-21:00	21:00-24:00	
	服务售后	配送问题客诉	服务问题客诉	口味问题客诉	……		

特产行业标签参考

标签类别	标签分组	标签						标签来源	打标节点
基础信息	性别	男	女					有赞	注册会员
	年龄段	22以下	22-30	30-40	40-50	50以上		有赞	注册会员
	生日	1月	2月	3月	4月	5月	……	有赞	注册会员
	客户类别	本地人	游客	商务出差人群	大客户			企微-手动	到店消费
渠道来源	线下渠道	门店	包裹卡	美团点评	小红书	抖音	……	有赞&企微	自动-三方券核销
	是否企微好友	已加微	未加微	XX群				有赞&企微	自动
消费信息	历史购买品类	A	B	C	D		…	有赞&企微	自动
	消费目的	试吃	自用	代购	送家人	送同事	送朋友	企微-手动	到店消费
私域购买	离店回购周期	未完成	0-15天	16-30天	31-60天	61-90天	90天以上	有赞	自动
用户价值	累计消费金额	100元以内	100-300	301-500	501-1000	1000+	…	有赞	自动
	累计购买次数	1次	2次	3-5次	6-10次	11-20次	20次以上	有赞	自动
	笔单价	100以下	100-200					有赞	自动
	会员等级	普通会员	白银会员	黄金会员	钻石会员	至尊会员	…	有赞	注册会员
	会员积分	100分以内	100-200分	……				有赞	注册会员
	客户价值（需定义）	高价值	中价值	低价值				有赞	自动

自动化打标：50+特征标签，满足业务个性化需求

蛋糕预定的需求可以通过时间、关系人去做精准预判，且通过蛋糕产品的客户订购行为和历史订单分析，自动为商家高效/精准打标，帮助商家至少节省80%人工打标所需投入的人力，更好的掌握客户画像并识别潜在消费机会。

智能化 + 个性化

自动打标

打标规则灵活设置

50+个标签特征、40+打标条件，标签关系自由组合

满足规则自动打标

系统自动操作，更简单更精准

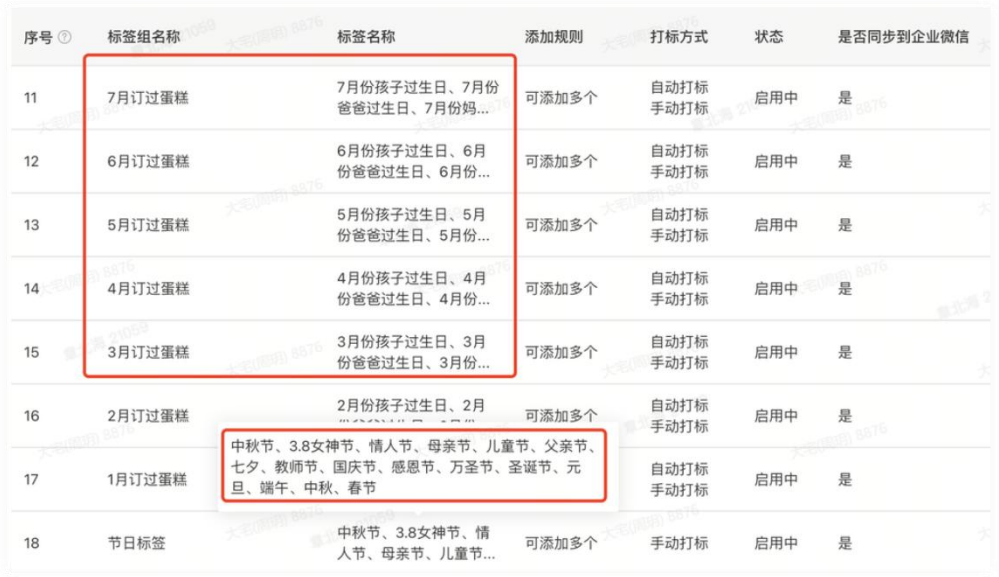
定时刷新

定时刷新，画像更真实

手动打标

20+营销场景支持手动打标

满足更多运营需求



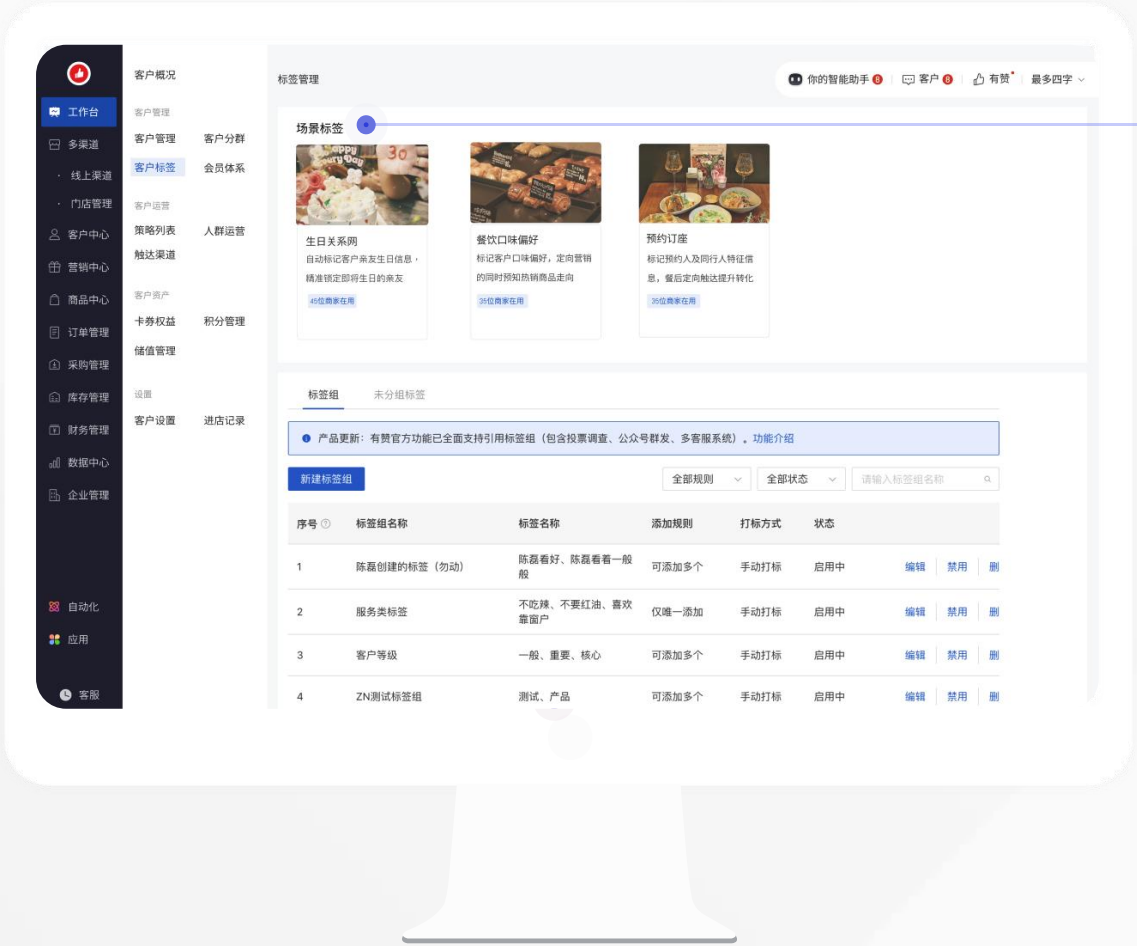
序号	标签组名称	标签名称	添加规则	打标方式	状态	是否同步到企业微信
11	7月订过蛋糕	7月份孩子过生日、7月份爸爸过生日、7月份妈...	可添加多个	自动打标 手动打标	启用中	是
12	6月订过蛋糕	6月份孩子过生日、6月份爸爸过生日、6月份...	可添加多个	自动打标 手动打标	启用中	是
13	5月订过蛋糕	5月份孩子过生日、5月份爸爸过生日、5月份...	可添加多个	自动打标 手动打标	启用中	是
14	4月订过蛋糕	4月份孩子过生日、4月份爸爸过生日、4月份...	可添加多个	自动打标 手动打标	启用中	是
15	3月订过蛋糕	3月份孩子过生日、3月份爸爸过生日、3月份...	可添加多个	自动打标 手动打标	启用中	是
16	2月订过蛋糕	2月份孩子过生日、2月	可添加多个	自动打标 手动打标	启用中	是
17	1月订过蛋糕	中秋节、3.8女神节、情人节、母亲节、儿童节、父亲节、七夕、教师节、国庆节、感恩节、万圣节、圣诞节、元旦、端午、中秋、春节	可添加多个	自动打标 手动打标	启用中	是
18	节日标签	中秋节、3.8女神节、情人节、母亲节、儿童节...	可添加多个	手动打标	启用中	是





场景化打标：提供行业专属场景化打标建议，一键开启即可获取行业特有的标签模板

为各行业提供专属场景化打标建议，将打标流程自动植入最适合的营销节点，无需费心设计，大幅节省人工打标的时间成本、提升了打标准确性和效率；通过场景化打标，打标效率提升近50%，但门店成本几乎降至为零。



场景化标签推荐

生日关系网	餐饮口味偏好	预约订座
自动标记客户亲友生日信息，精准锁定即将生日的亲友	标记客户口味偏好，定向营销的同时预知热销商品走向	标记预约人及同行人特征信息，餐后定向触达提升转化



客户分层运营

20+ 客户分群模板，满足各类人群营销需求，让私域池“活”起来

筛选特征，自定义组合人群

基础信息

性别　归属分店
地域　成为会员店铺
生日　成为客户时间
会员等级　付费会员到期时间
来源渠道　导购员/分销员

消费行为

店铺有/无购买
店铺有/无下单
有效购买次数
无退款订单数
有效购买金额
有效笔单价
回购周期
首次购买时间
最近购买时间
购买过商品
购买次数
购买金额
笔单价

关系人信息

关系人　生日

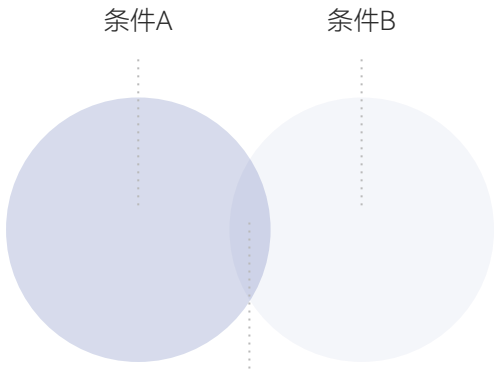
店铺互动

店铺有/无访问
店铺有/无加购
店铺有/无分享
最近关注/取关公众号
公众号粉丝/互动
购物车商品
企业微信好友
导购好友关系
所在微信群聊
最近加好友时间

客户资产

积分/即将过期积分
企微积分
储值余额
充值次数/充值金额
持有权益卡/有效权益卡

人群建模



新建人群
（条件之间取交集即人群）

职场新人群 客群A	宝妈宝爸群 客群B	拼单快闪群 客群C
职场3年内 或过去一年	累计消费订单数 2年内小于500	最近7天有加入购物车
累计消费500元 最近一次消费是30天前	累计消费金额 2年内大于200	最近7天没有购买

有赞系统推荐人群

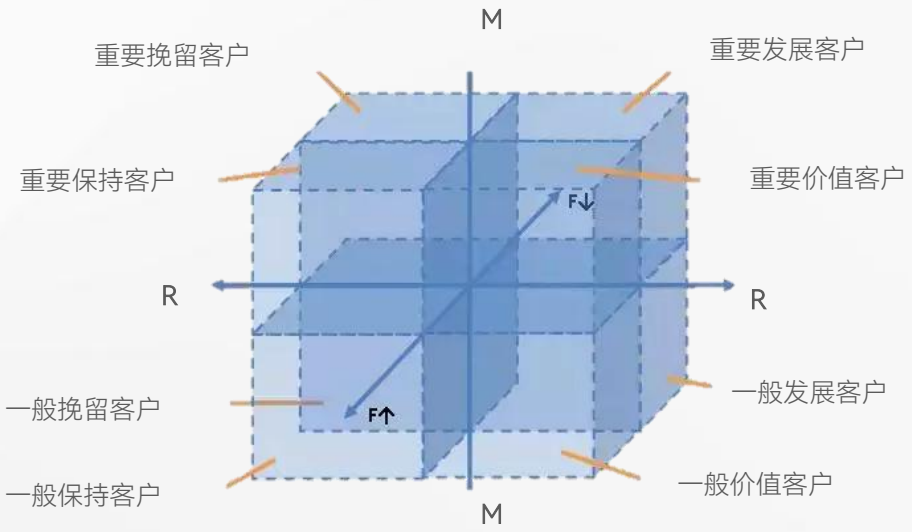
访问未支付客户	加购未支付客户
下单未支付客户	未及时二回客户
消费未入会	下月生日会员
活跃客户	即将流失客户
流失客户	活跃会员
预流失会员	流失会员
沉睡粉丝	重点客户
新成交客户	...



RFM模型

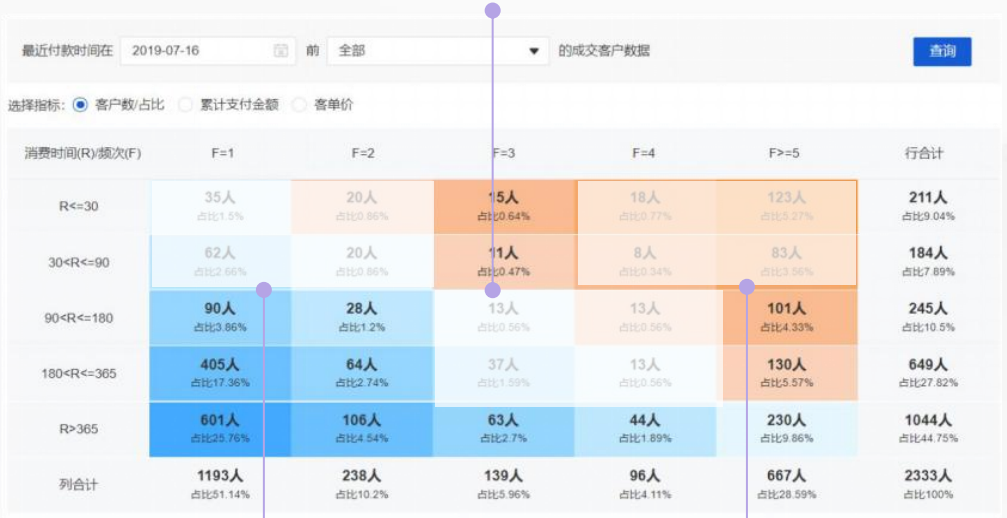
将同城零售客户精确分层，筛选高价值的核心人群

根据二八定律，公司80%的收入来自20%的客户，RFM模型能从最近一次消费（Recency）、消费频率（Frequency）、消费金额（Monetary）三个维度标记顾客的特征，撬动消费杠杆。



客户数据获取 → RFM值计算 → 制定RFM打分规则 → 打分并评定高低 → 制定分层规则 → 分层应用

这部分客户是客户需要深耕的、具有高价值的潜力客户，需要重点分析并提升客户的黏性。



最近付款时间在 2019-07-16 前 全部 的成交客户数据 查询

选择指标：客户数/占比 累计支付金额 客单价

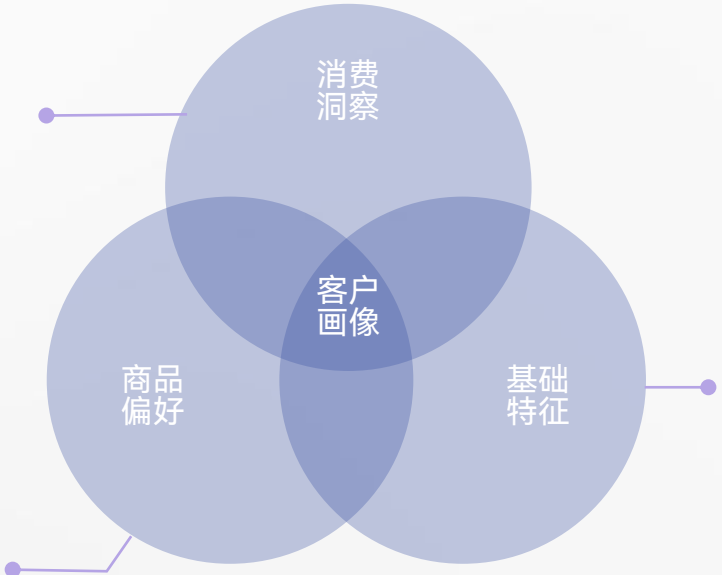
消费时间(R)/频次(F)	F=1	F=2	F=3	F=4	F>=5	行合计
R<=30	35人 占比1.5%	20人 占比0.86%	15人 占比0.64%	18人 占比0.77%	123人 占比5.27%	211人 占比9.04%
30<R<=90	62人 占比2.66%	20人 占比0.86%	11人 占比0.47%	8人 占比0.34%	83人 占比3.56%	184人 占比7.89%
90<R<=180	90人 占比3.86%	28人 占比1.2%	13人 占比0.56%	13人 占比0.56%	101人 占比4.33%	245人 占比10.5%
180<R<=365	405人 占比17.36%	64人 占比2.74%	37人 占比1.59%	13人 占比0.56%	130人 占比5.57%	649人 占比27.82%
R>365	601人 占比25.76%	106人 占比4.54%	63人 占比2.7%	44人 占比1.89%	230人 占比9.86%	1044人 占比44.75%
列合计	1193人 占比51.14%	238人 占比10.2%	139人 占比5.96%	96人 占比4.11%	667人 占比28.59%	2333人 占比100%

这部分客户主要是近期进店的新客户，可以作为初级会员，给予一些会员权益，培养客户进店习惯。

这部分客户最忠实的核心粉丝，给予最高会员权益，通过他们进行口碑传播/裂变，可培养为超级客户。

客户 360°画像清晰呈现，了解客户很简单

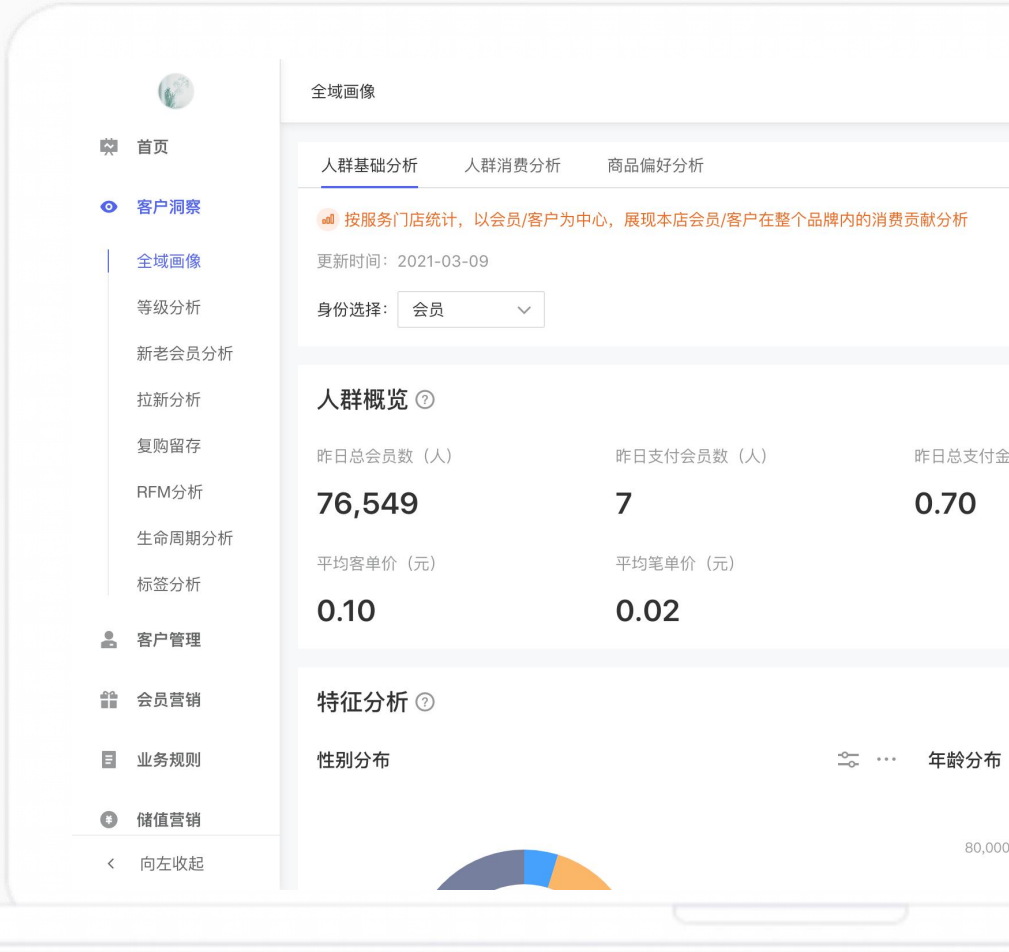
- 购次分布
- 最近消费时间
- 笔单价分布
- 折扣率分布



- 人群概览
- 免费客户分布
- 付费客户分布
- 性别/年龄/地域分布
- 访问深度
- 停留时长分布
- 活跃时间分布

- 商品类目偏好
- 商品排行榜

会员数字化　商品数字化　门店数字化





精准营销

更高单客价值，让客户买更多、买更久

精准营销　自动运营　智能营销

人群运营

六步走创建营销计划，开展个性化人群运营，轻松实现“瑞幸式发券”

数据层

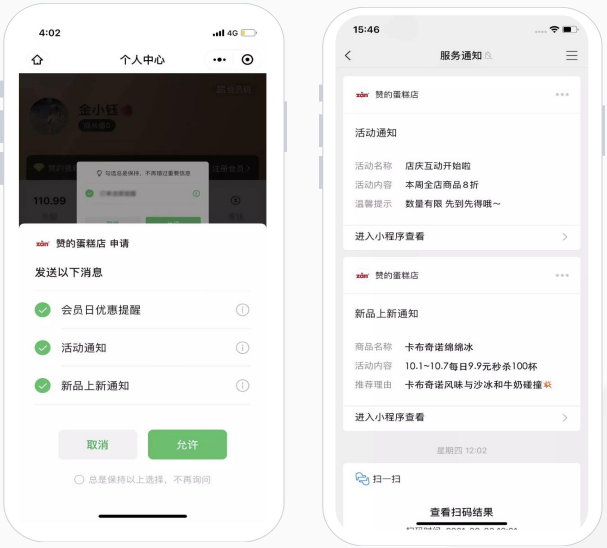
行为数据、销售数据、客户标签、人群画像、前期营销结果反馈...

计划层

第一步	第二步	第三步	第四步	第五步	第六步
根据行业数据自动圈定人群并推荐运营方案	配置权益礼包	选择计划方式	选择触达渠道/时间 / 通知规则	通过企业微信给员工推送任务消息	设置计划异常提醒
• 入会有礼 • 生日/节日 • 会员日 • 预流失客户 • 需重点发展客户 • ...	• 包邮 • 折扣 • 积分回馈 • 送积分 • 送券 • 付费客户体验 • ...	• 自动长期计划 人群中有满足条件的新增客户，自动通知 • 手动定时计划 在指定时间向计划人群发送营销通知	• 企业微信 • 公众号图文 • 短信通知 • 微信模板消息 • 小程序订阅通知	• 任务执行时间 • 企业微信群发 • 企业微信单发 • 电话/短信	当营销用的卡券、或触达用的短信条数不足时，自动给商家发送提醒

执行层

系统根据规则，自动筛选对应人群，进行规模化、周期性触达



- 预设方案，省心省力
  根据行业数据自动圈定人群并推荐运营方案
- 一次设置，自动运营
  系统按照设置周期自动发券运营
- 精准通知，不怕打扰
  通过微信、小程序提醒顾客下单

高价值老客营销计划

场景演示

锁定高价值老客，匹配运营方案，实现大促销量翻倍

有赞新零售AI

应用场景

老王是昕恬烘焙店的店主，店铺经营半年有余，前期已经做了很多活动吸引顾客下单，沉淀了很多客户信息，他希望这些客户能在中秋节期间集中到店复购。为此，老王计划圈定近期下过单但复购较少的客户发放优惠券包，包含多张不同的优惠券，比如下午茶优惠等；发券后通过小程序订阅消息、小程序商城弹窗提醒客户，引导客户使用优惠下单。中秋节后，老王会优惠券使用情况，以及带来的多少复购订单等数据，并对之后的计划进行优化调整。

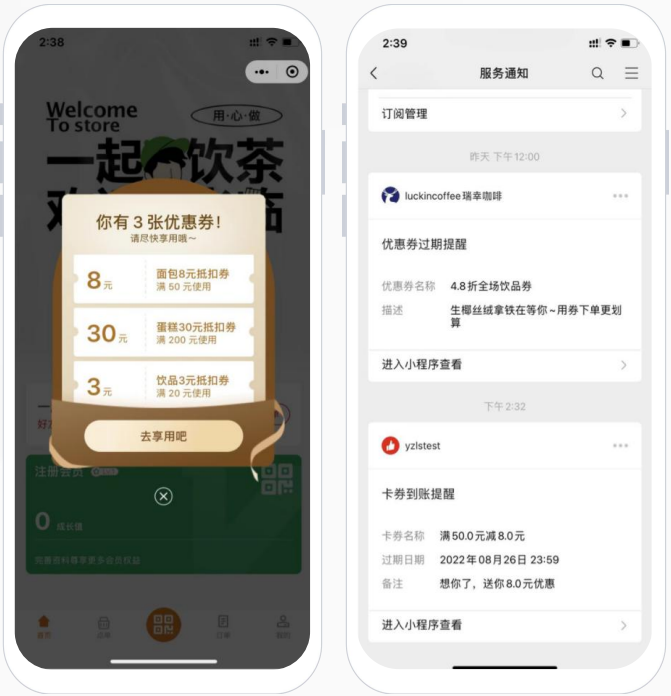
创建老客复购计划



个性化定制营销计划



触达老客，多场景提醒客户使用优惠券下单



计划执行数据监控



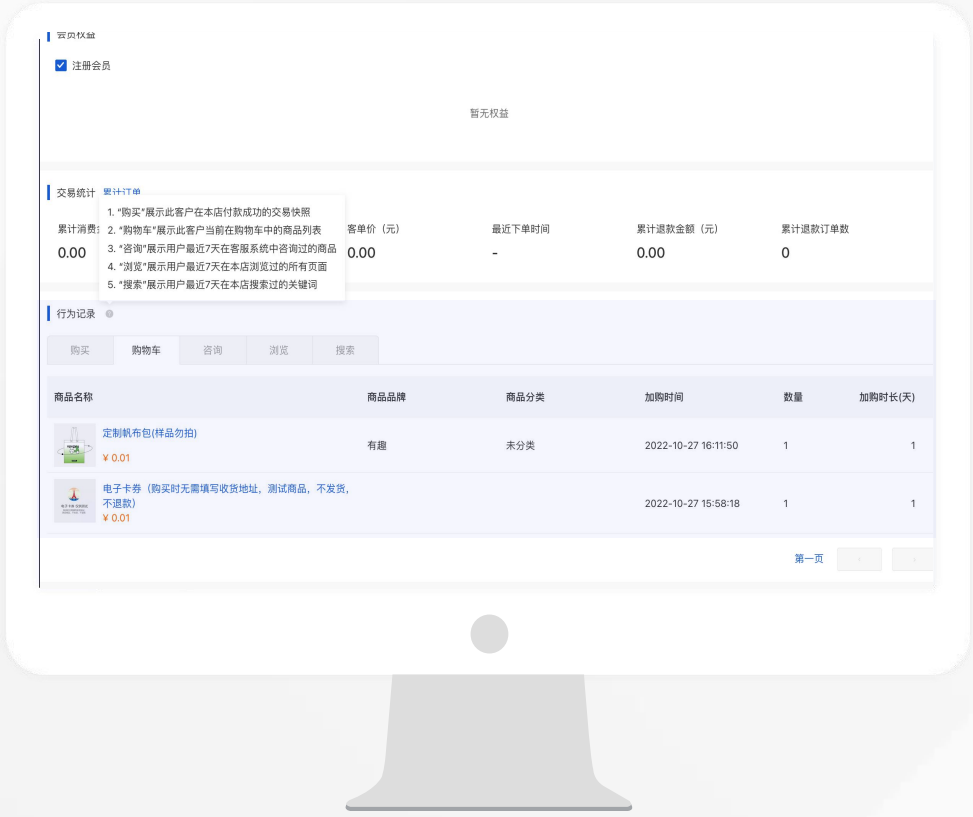
客户行为数据分析

场景演示

客户购买意向全掌握，根据数据精准推荐商品，提高推单成功率

应用场景

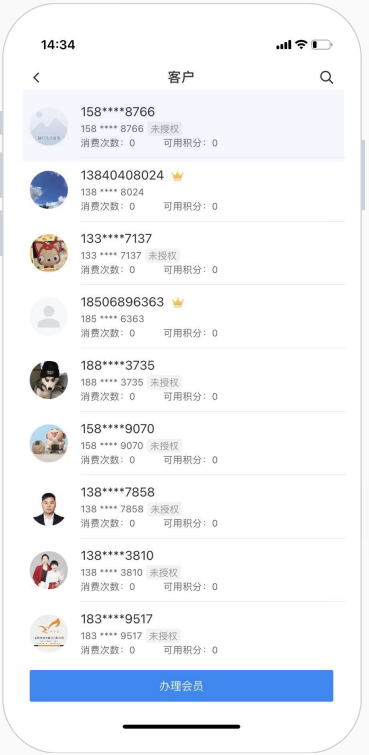
客户在某蛋糕店线上小程序商城浏览过某款小蛋糕，但并未下单购买。某日客户到店，店员在主动服务客户的过程中查看了客户的浏览行为，分析该客户可能想购买此款小蛋糕，于是主动介绍推荐了，并发了一张优惠券，引导客户成功下单。店员拿到了这笔订单的业绩提成，以后服务客户更有动力了。



客户管理



客户查询



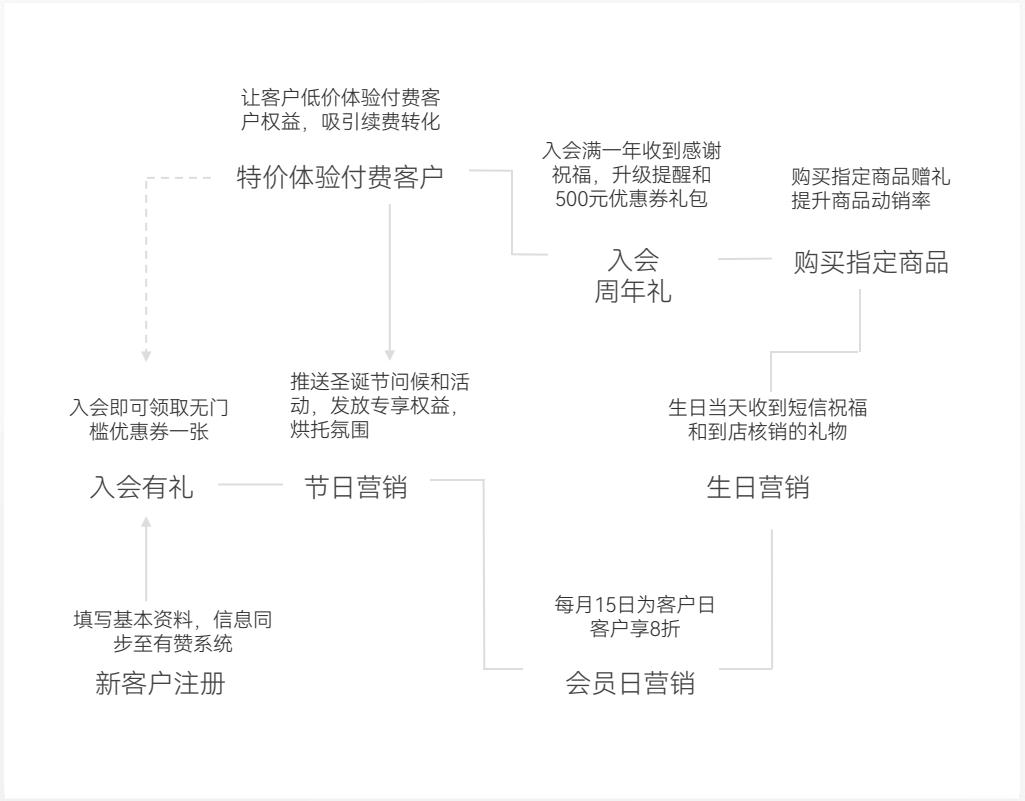
客户详情



场景营销

把握关键节点，创造消费场景，激活购买欲望

一位客户的场景营销轨迹



会员关怀

生日营销

会员生日月特别活动，提高客户黏性

生日当天　生日当周　生日当月

会员日营销

特定时间会员专属优惠，提高复购

每月时段　每周时段　每日时间

特价体验付费会员

客户低价体验付费会员权益

体验价　体验时长　体验期续费优惠

节日营销

会员专享权益烘托节日氛围

入会有礼

设定入会奖励，吸引客户转化为会员

入会周年礼

定期关怀，激励会员进店消费

消费激励

入会首单奖励

刺激会员首单转化，给予奖励

按订单金额　按订单件数　订单折扣

购买指定商品

购买指定商品赠礼，提升动销率

购买商品　商品折扣　活动周期

周期营销

周期营销

根据消耗类商品使用时长，精准触达

单位包装量　每日用量　周期天数

入会首单奖励　周期性商品营销

包邮　消费折扣　积分回馈倍率　赠送积分　赠送优惠券

节日营销

有赞智能体

对一年中每个重要的大促节点都了如指掌，根据商家特色、顾客喜好和历史销售数据自动生成量身定制的营销活动方案

锁定一年中每个重要的营销节点

基于商家行业特征等，定制经营建议

实时分析数据，持续优化策略







营销日历

节礼营销自动提醒，挖掘消费需求、拓展消费场景、提升消费频次，抓住全年营销机会提升销量

蛋糕烘焙

1月	2月	3月	4月	5月	6月
元旦 春节	情人节	妇女节	周年庆	母亲节 劳动节 端午节	儿童节
7月	**8月**	**9月**	**10月**	**11月**	**12月**
		教师节 中秋节	国庆节	端午节	

特产食品

1月	2月	3月	4月	5月	6月
春节	周年庆	春分		劳动节 端午节	高考季
7月	**8月**	**9月**	**10月**	**11月**	**12月**
毕业季	毕业季	中秋节	国庆节		

文创零售

1月	2月	3月	4月	5月	6月
年货节 春节	情人节	妇女节		母亲节 劳动节 端午节	618 父亲节
7月	**8月**	**9月**	**10月**	**11月**	**12月**
周年庆	七夕	教师节 中秋节	国庆节	双11	圣诞节

各行业节日营销策略

场景演示

锁定高价值老客，匹配运营方案，实现大促销量翻倍

行业	节日	活动主题	活动时间	推荐理由	活动目标	人群圈选	触达渠道	触达策略	活动效果指标
蛋糕烘焙	春节	蛋糕烘焙春节单品销量提升计划	节日前30天	新年礼盒是消费者必不可缺的送礼产品，向有送礼需求的消费者推荐春节礼盒，预计可提升17%销售转化。	提升销量/销售额；提升指定商品销量	购买过礼盒类产品人群	企微 短信 小程序	• 首次触达时间：活动期间，每天9:00 • 首次触达文案：年货节要到了，送你一张优惠券，快去选购礼品吧 • 二次触达时间：首次触达5天后，9:00 • 二次触达文案：优惠券即将过期，请尽快使用~	计划触达人数 实际触达人数 成交订单数 成交金额 成交人数
特产食品	端午	特产食品端午销量提升计划	节日前20天	端午是传统三节，也是非常好的礼赠契机，若有端午礼盒产品，可以要充分利用私域，提高产品销量。	提升销量/销售额-指定商品销量提升	购买过同类型产品的客户	企微 短信 小程序	• 首次触达时间：活动第一天，9:00 • 首次触达文案：端午节将至，本店推出满100立减10元优惠。精选特产，限时抢购 • 二次触达时间：首次触达5天后，9:00 • 二次触达文案：你有一张端午优惠券，快快使用~	领券数 券使用数 用券交易金额
文创零售	圣诞	文创圣诞老客复购提升计划	节日前10天	圣诞节覆盖的人群很广，适合针对老客进行营销触达，传递节日关怀	提升复购-提升老客复购	过去1年，购买过至少1次的老客	企微 短信 小程序	• 首次触达时间：活动期间，每天8:00 • 首次触达文案：圣诞特惠，满100减10！快来参与 • 二次触达时间：首次触达5天后，8:00 • 二次触达文案：你有一张优惠券，快快使用~	计划触达人数 实际触达人数 成交订单数 成交金额 老客复购率

老客运营

商家可以根据实际情况个性化修改方案的会员权益、折扣力度等关键营销要素，以实现效果最大化；运营模板支持设置多个关键节点，周期型运营计划，全年自动化执行营销任务，循环执行无需频繁设置，确保不错过任何营销机会，实现业绩的超级增长。



01

对话式创建
自动串联全链路配置

02

智能方案填充
无需商家辛苦策划

03

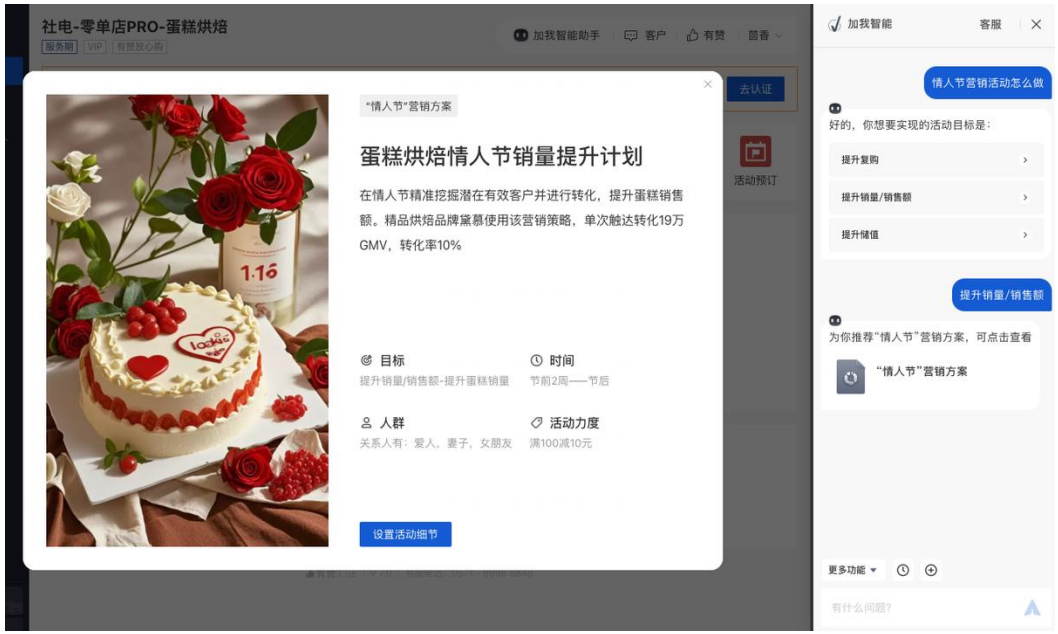
自动生成触达话术
精准触达客户

04

周期性计划设定
24小时智能循环运营

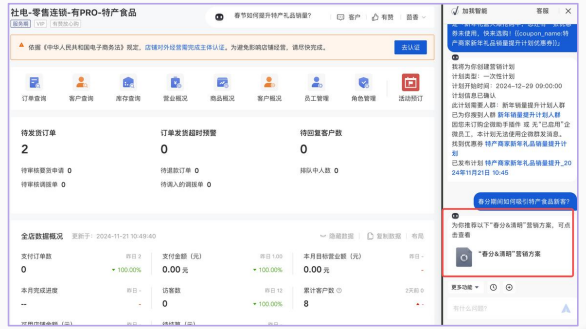
自动营销计划创建

三步走个性化创建营销模板，跑通运营计划，打造爆款活动



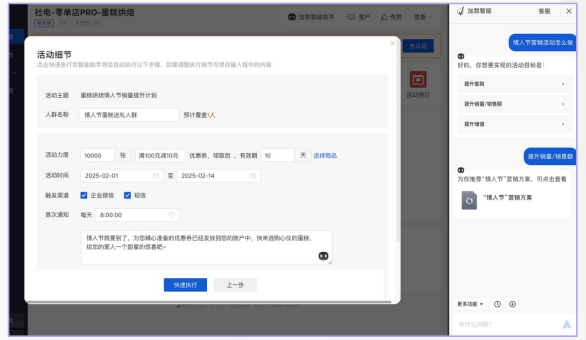
Step ①：创建计划

基于有赞推荐的运营方案，支持商家个性化修改，全程对话式引导；自动串联圈选人群、创建优惠券、布局营销计划、Ai生成推送文案等，无需切换多个功能菜单进行配置，方便快捷。



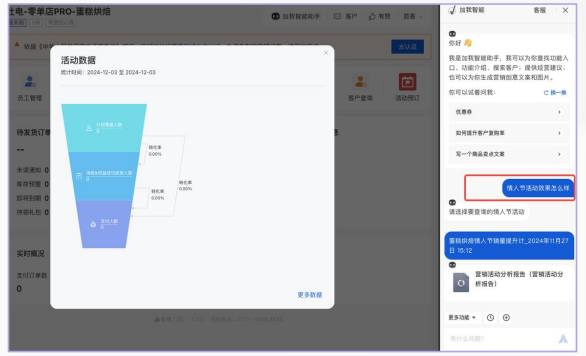
Step ②：执行方案

方案配置完成后，支持调整活动力度、活动时间；还提供线下门店运营建议，如收银话术怎么说、店员点单引导如何做等，实现线上线下运营闭环。



Step ③：效果复盘

提供完整的活动执行数据最终，分覆盖-触达-转化进行效果呈现，帮助商家在下次活动前进行复盘，进入执行-复盘-迭代的正向循环。



自动营销模板

依托有赞10年+的商家运营精华，提供深度贴合商家行业特性的智能营销模板，一键套用、快速上手。

烘焙行业

亲友生日营销	会员生日营销	纪念日营销	面包标签运营	节日营销	储值运营			首单复购转化
					高活跃储值推荐	低余额储值提醒	高余额消耗提醒	
平均一个家庭一年有3个生日蛋糕的需求，使用生日关系网标记客户及亲友生日，提前发送祝福及权益。	精准筛选出客户生日，在前7天/当天发放对应的营销权益或生日祝福，从而提升客户满意度及到店转化率。	使用生日关系网标记客户的亲友关系和日期，在纪念日前夕给客户及亲友发送祝福及权益。	通过面包标签精准营销，提升当日面包销量，从而降低面包报损。实现以销走产、以产定销。	对历史购买某个节日礼盒的人群进行精准触达，从而提升节日礼盒销量。	• 稳定现金流：提前获取客户支付，增加短期资金流动性 • 促进消费频率：储值客户消费频次更高，带动业绩增长 • 提升客户黏性：储值客户对品牌的忠诚度更高 • 提升销售额：储值客户一般买的更多、客单价更高			对领券未下单和下单一次客户触达推荐，提升首单转化和首购客户二次复购，从而提升业绩。

餐饮行业

会员生日营销	纪念日营销	储值运营			闲时营销	客户满意度调研
		高活跃储值推荐	低余额储值提醒	高余额消耗提醒		
会员生日一般都有外部就餐的需求，精准筛选出客户生日，在前7天/当天发放对应的营销权益或生日祝福，提升客户满意度及到店转化率。	一对情侣一年至少有5次的外出就餐需求，使用预定功能及餐中打标收集客户信息，后续根据标签对情侣客群定向推送，提升到店消费频次。	储值一直以来是餐饮的经营利器，能有效帮助餐厅回流资金缓解经营压力，同时也能有效锁客帮助餐厅做好客户留存，提升客户复购；10%的储值客户能为餐厅带来稳定的回头客，保障餐厅稳定经营。 **普通客户 → 2次以上客户 → 储值客户，客户价值及忠诚度越高。**			餐饮店忙时产能有限，闲时产能过剩，整体营业额提升的难度很高；通过闲时营销，针对价格敏感型人群，推出优惠套餐引导到店，精准盘活老客，提高门店闲时收益。	餐饮作为服务业，客户在用完餐后的消费体验大概率决定了其下一次是否再次到店；商家需要尽可能知晓每一位到店客户的就餐体验，并针对体验欠佳的客户进行维护。

更多行业

会员生日营销	节日营销	首单复购转化	储值运营		
			高活跃储值推荐	低余额储值提醒	高余额消耗提醒

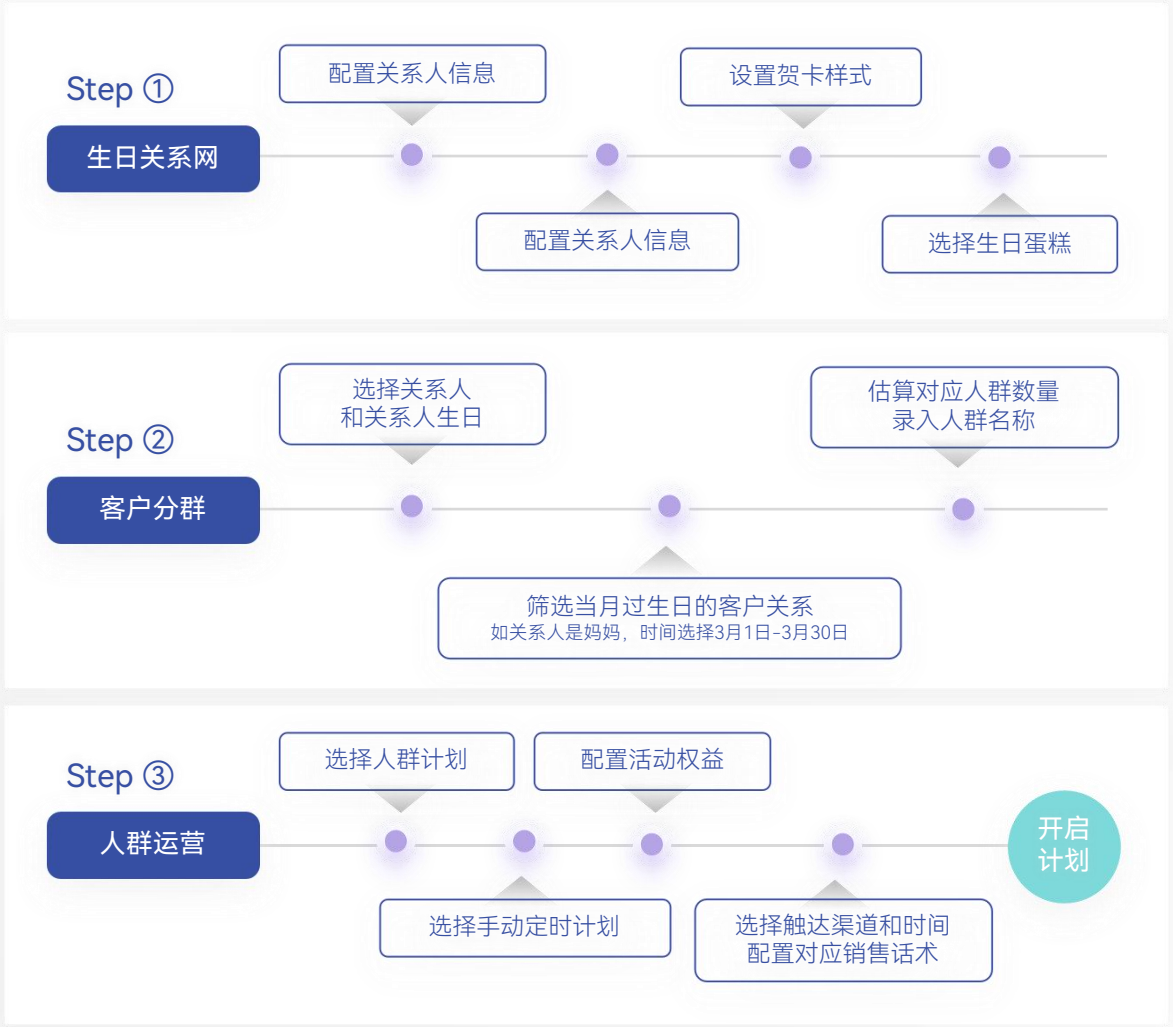
适配如茶馆、餐饮复合形态商家等

亲友生日营销

场景演示

有赞新零售AI

平均一个家庭一年有3个生日蛋糕的需求，使用生日关系网标记客户及亲友生日，提前发送生日提醒及权益





营销策略

客户打标

识别关键的用户行为，在行为路径中植入打标流程。

线上下单时，在消费者订购界面进行标签沉淀；

线下收银场景，通过特殊商品识别并引导，沉淀客户标签。

触达策略

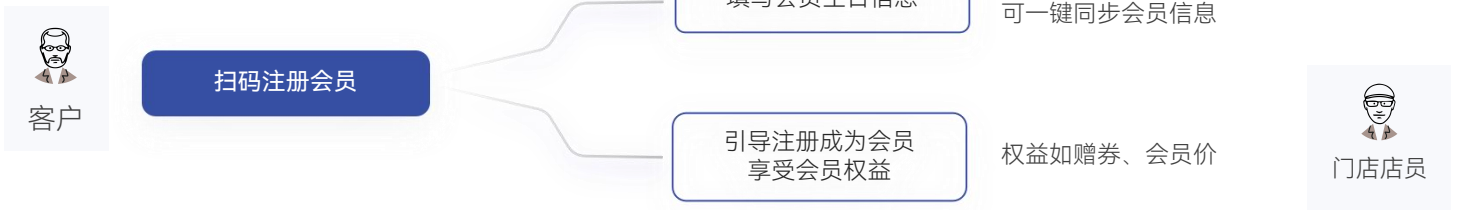
祝福语、产品卖点、权益包装都很重要，激活消费的同时，提升顾客好感。

会员生日营销

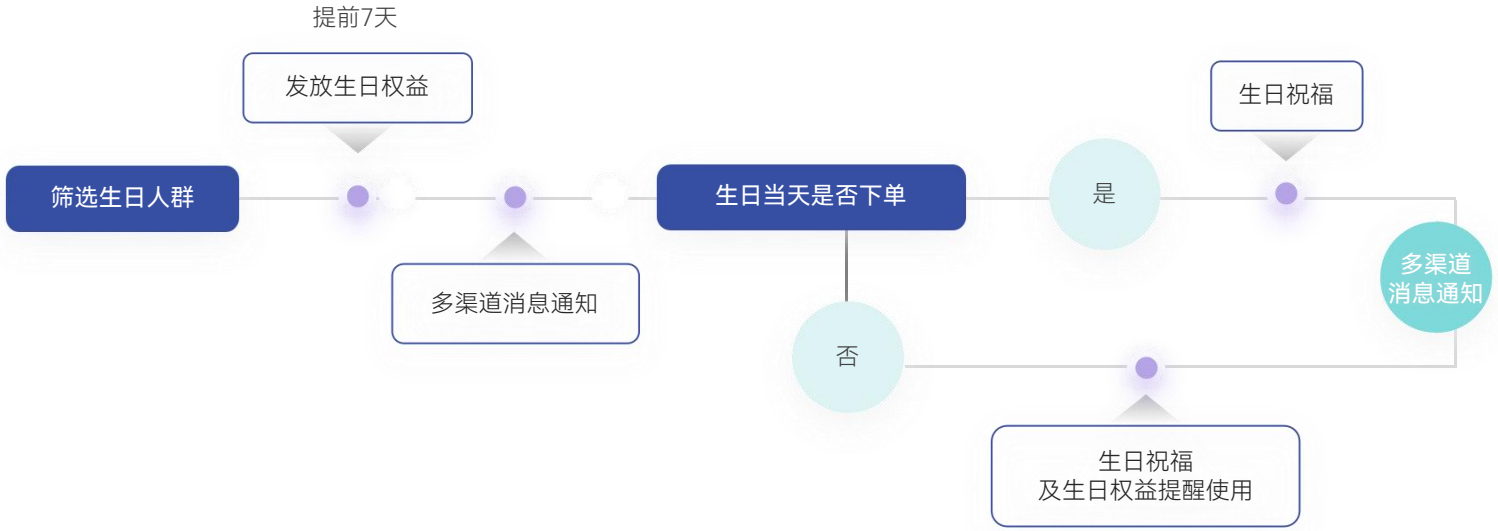
场景演示

精准筛选出客户生日，并在前7天/当天发放对应的营销权益或生日祝福，从而提升客户满意度及到店转化率

引导填写会员生日



生日营销计划



营销策略

客户打标

收银买单时引导客户注册成为会员后享受生日权益。”

客户沉淀

结合企微拉新，在以下环节引导客户成为企微客户同时注册成为会员：

①到店前，引导添加企业微信，发送预定消息。

②到店用餐完毕后，通过权益/领取电子发票引导添加企业微信。

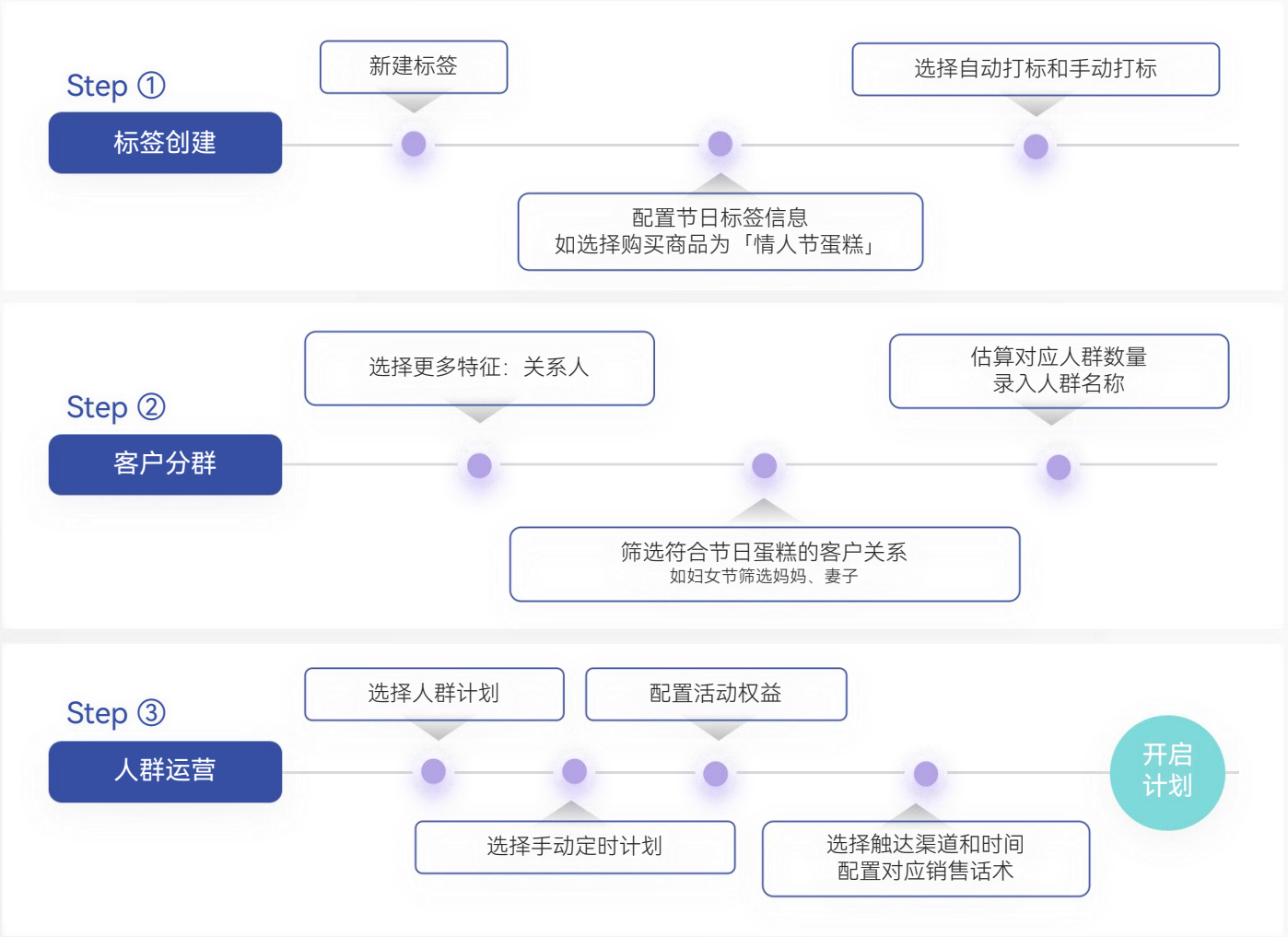
客户触达

提前发放生日权益，并在生日当天生日祝福和权益使用提醒。

烘焙纪念日营销

场景演示

使用生日关系网标记客户的亲友关系和日期，在纪念日前夕给客户及亲友发送祝福及权益，成交转化率达5%-10%



营销策略

客户打标

在门店预定蛋糕的场景，识别到以下消费特征后，就可以主动进行标签沉淀，如客户在情人节、妇女节、520、儿童节、七夕等节日预定。

客户触达

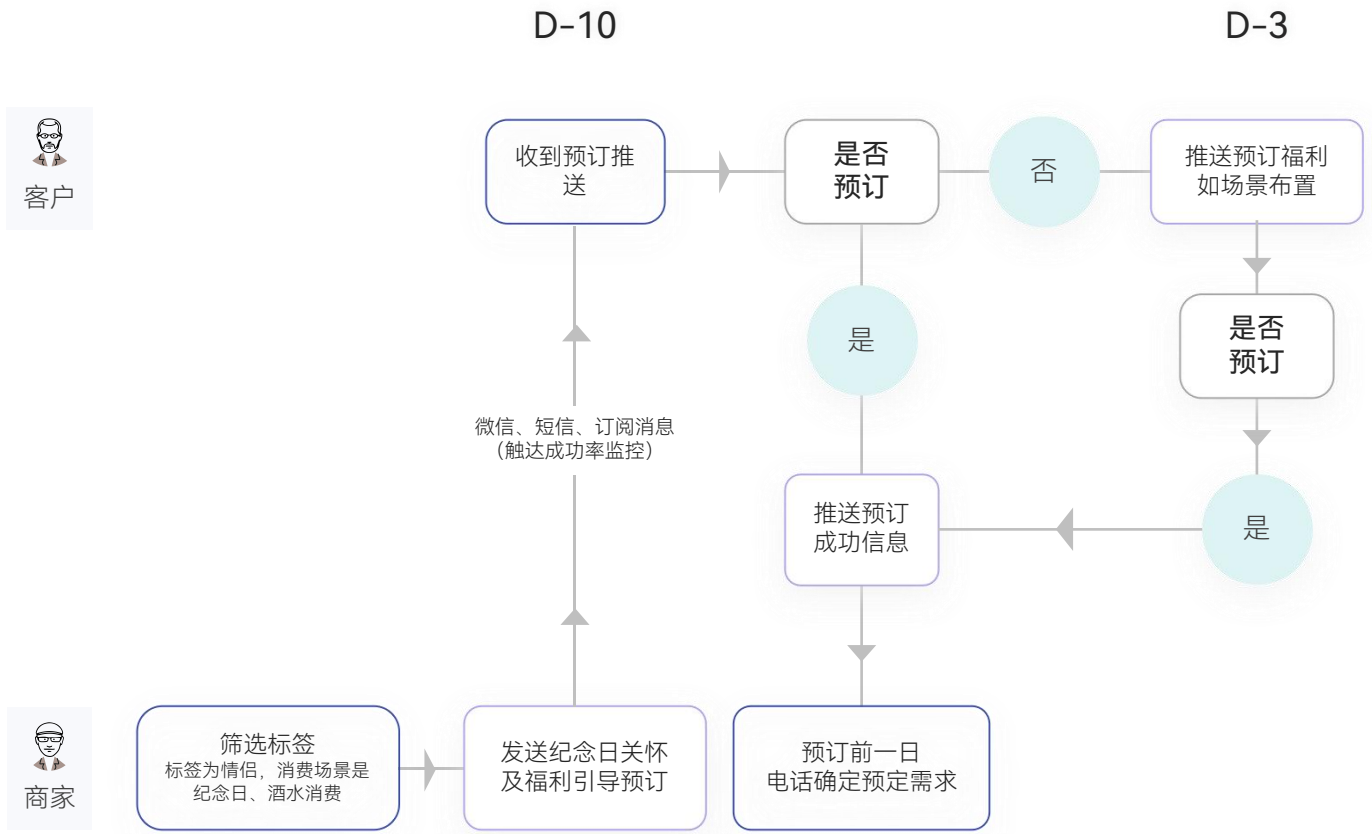
在门店收银环节，收银员等店员精准识别客户，关注会员资料中关系人信息，并进行主动推荐。



餐饮纪念日营销

场景演示

一对情侣一年至少有5次的外出就餐需求，使用预定功能及餐中打标收集客户信息，定向推送活动，提升到店的消费频次



营销策略

客户打标

利用餐饮的预定场景，通过权益引导消费者主动沉淀，预定目的的标签，来识别顾客消费动机。



人群策略

通过与纪念日相关的权益，如“美食套餐”、“红酒特价”等权益进行转化，效果更佳。

客户触达

次月有上述相关节日时，基于标签和历史消费过情侣套餐的客户自动生成营销人群包。

面包标签运营

场景演示

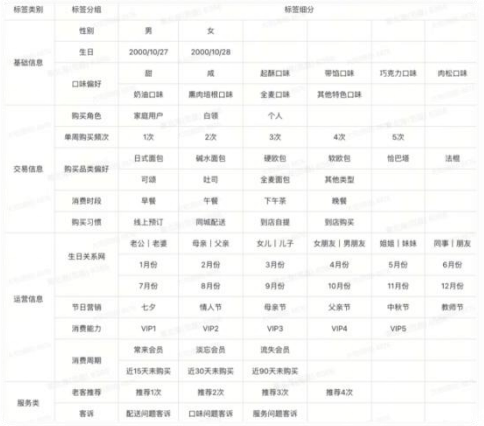
通过面包标签精准营销，提升当日面包销量，从而降低面包报损，实现以销走产、以产定销







面包标签推荐



商家打标场景演示



通过客户分群实现节日蛋糕购买行为打标，利用生日关系网客户关系挖掘节日蛋糕消费需求，从而制定运营策略。

营销策略

精准销售

根据需要主推的产品，筛选在近段时间曾经购买过该产品的客户，并定向进行触达。

关联销售

针对主推的品类，根据产品分组和更宽泛的下单周期，获取客户并定向进行触达。

组合销售

根据品类喜好可以进行特定的产品推荐。如：对于喜好面包的客户，可以搭配销售饮品。

节日营销

场景演示

对历史购买某个节日礼盒的人群进行精准触达，从而提升节日礼盒销量



营销策略

客户打标

正式开始节日礼盒标签自动打标，后续圈选历史购买过礼盒类产品的人群开展周期营销。

触达策略

① 门店收银台、门头活动海报布置，展现产品全貌、产品切面、优惠价格等关键信息；

② 门店收银环节，店员在节日前开始引导；

③ 活动产品线下试吃，在节日开始前15天左右，可以在门店流量高峰期安排礼盒产品试吃活动。

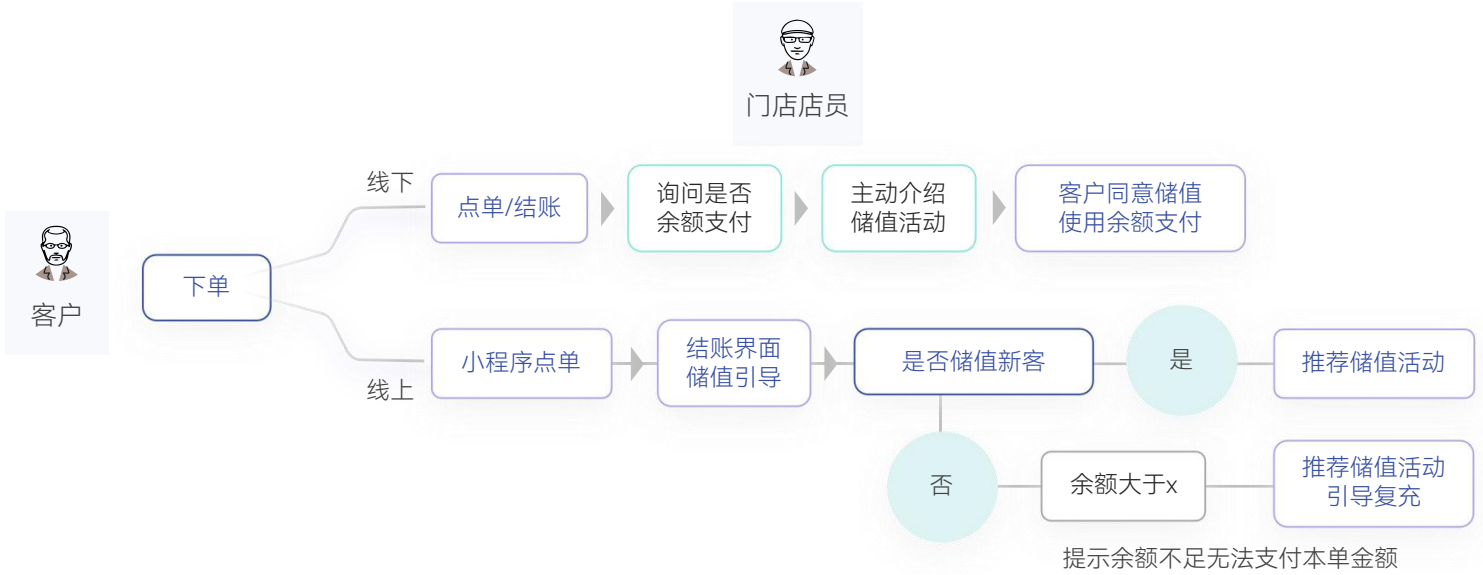
建议对未购买客户需要及时进行购买跟进；对于已购买的客户，及时进行食用提醒。有助于提升客户体验。

烘焙储值运营（高活跃储值推荐）

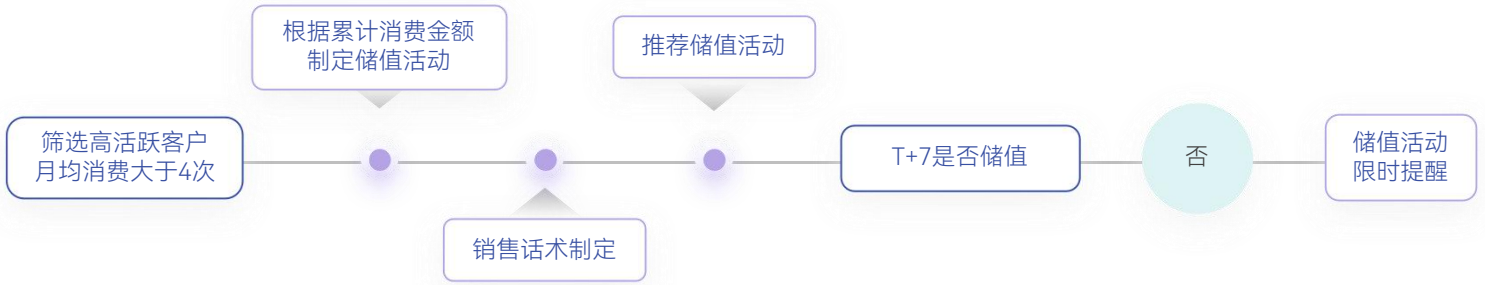
场景演示

通过对消费频次高和消费金额高的客户推送储值活动，从而提升充值金额

储值引导



高活跃人群运营



营销策略

人群圈选

① 消费频次大于月均4次未储值

② 根据历史累计消费金额推荐

客户触达

① 门店收银台、门头储值海报布置，海报要放大储值档位和优惠





② 收银店员引导储值，如累计消费已达储值门槛、当次消费达门槛

烘焙储值运营（低余额储值提醒+高余额消耗）

场景演示

有赞新零售AI

有效监测低余额客户，促进高余额低活跃的储值客户，缩短复购周期，保持客户粘性

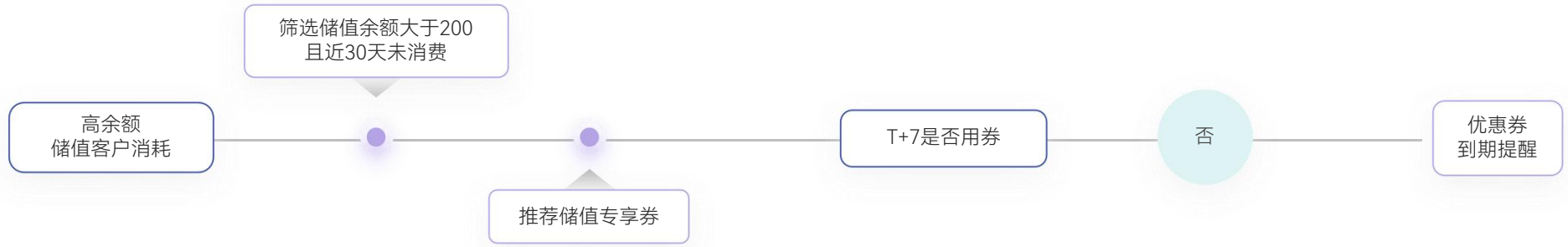
低余额续充提醒

经营痛点：①无法有效识别余额低的客户；②每日到店客户数较高，但复购率到底如何不清楚；③无法有效触达低余额客户，提醒客户复充；④缺乏有效的储值体系，且缺乏对应的运营动作



高余额储值客户消耗

经营痛点：①餐厅储值客户不活跃，高价值客户并未真正贡献价值；
②大量的高余额客户不消费导致资金累积在账户，企业负债高，经营有风险



餐饮储值运营

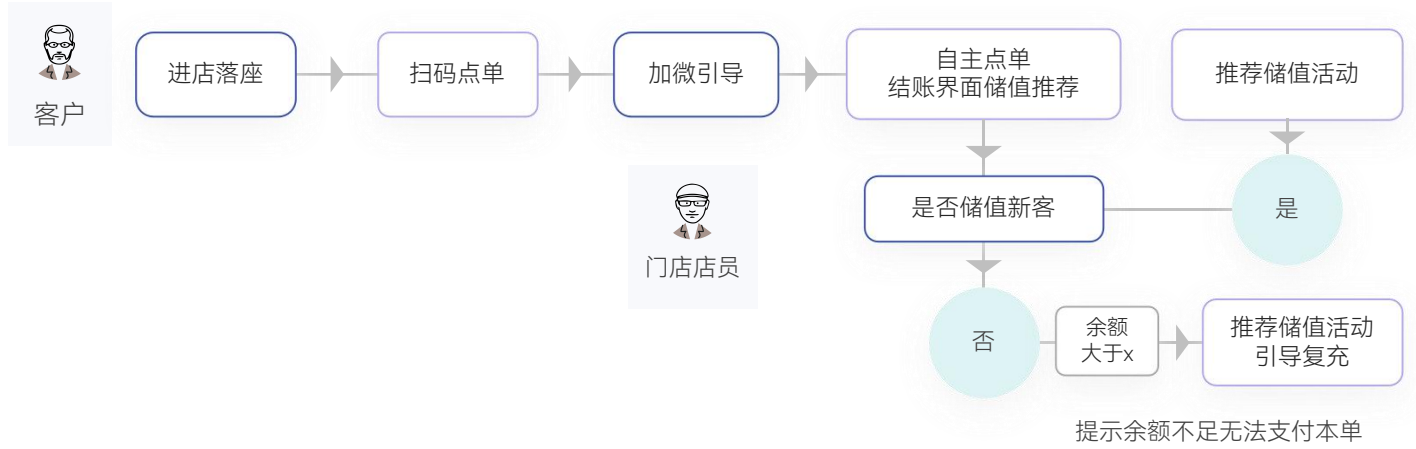
场景演示

储值能有效帮助餐厅回流资金缓解经营压力，同时也能有效锁客帮助餐厅做好客户留存，提升客户复购

人工点单



扫码点单



营销策略

高活跃储值推荐

结合累计消费金额和消费频次，推导各档位潜在的储值客户，引导储值。

低余额储值提醒

结合消费频次和储值余额，推导储值余额即将耗尽但有消费黏性的客户，引导再次储值。

高余额消耗提醒

结合消费频次和储值余额，推导有储值余额但未及时消耗的客户，引导复购。

话术由消费情况+储值动作推荐+差异化价值组成，为消费者演绎基于已有的消费水平，如何更获得更多的权益、折扣，以提升转化率。

首单复购转化

场景演示

对领券未下单和下单一次客户触达推荐，提升首单转化和首购客户二次复购，从而提升业绩

领券未下单客户激活，引导客户完成首单消费



首购客户二次触达激活，培育复购习惯往高价值客户成长



营销策略

人群圈选

- 注册会员领券未下单：爆品推荐、优惠到期提醒
- 首单复购转化：低门槛、有折扣吸引力的活动

客户触达

门店露出会员注册引导

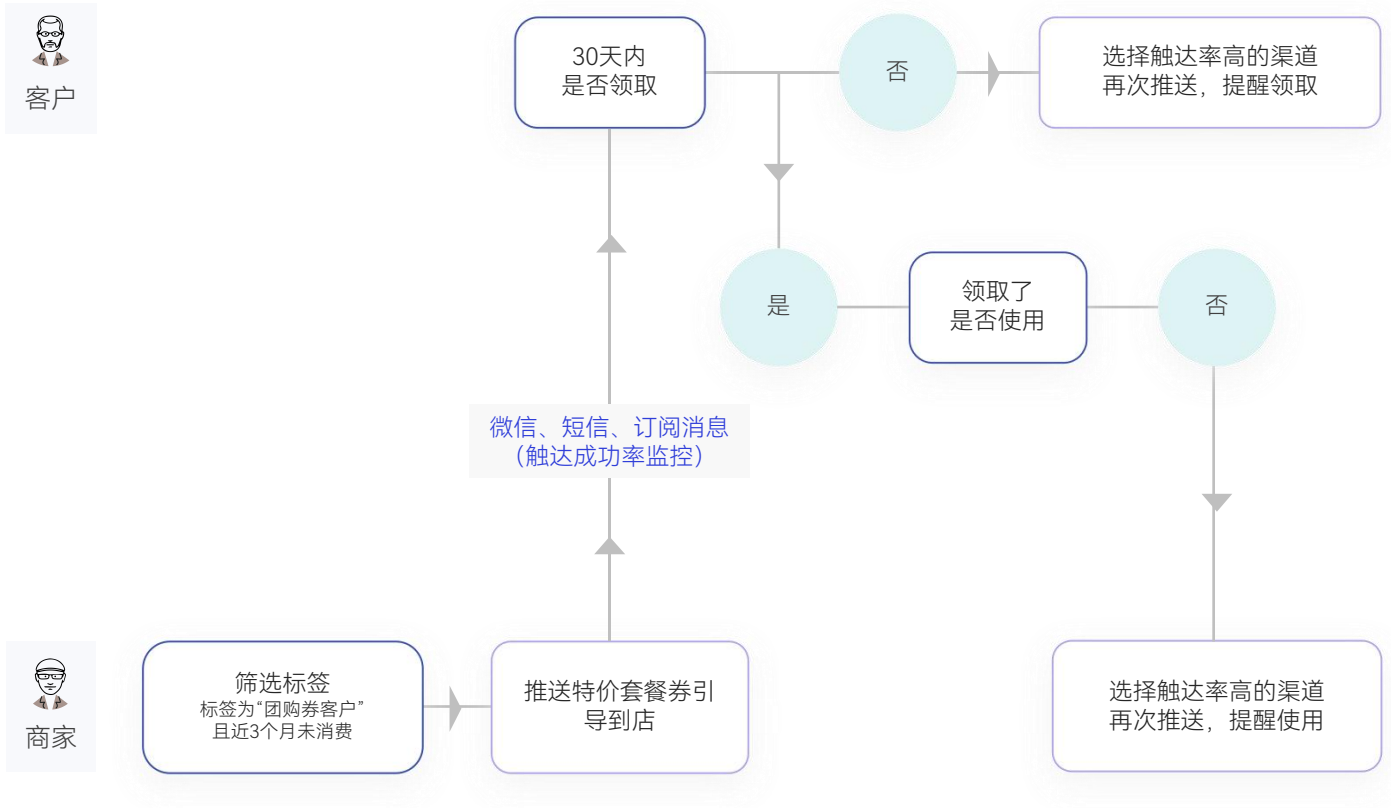


线下店员通过话术引导注册、首购、复购。

餐饮闲时营销

场景演示

通过闲时营销，针对价格敏感型人群，推出优惠套餐引导到店，精准盘活老客，提高门店闲时收益



营销策略

客户打标

重点沉淀和识别公域平台的引流客户，对客户进行针对性打标，便于对引流的客资持续挖掘价值。

权益策略

可采用特价券的形式进行付费引导，优惠券的设置需要注意力度和限时，转化效果更佳。

客户触达

在门店的淡季和闲时，即可围绕目标客户进行触达。

长线运营

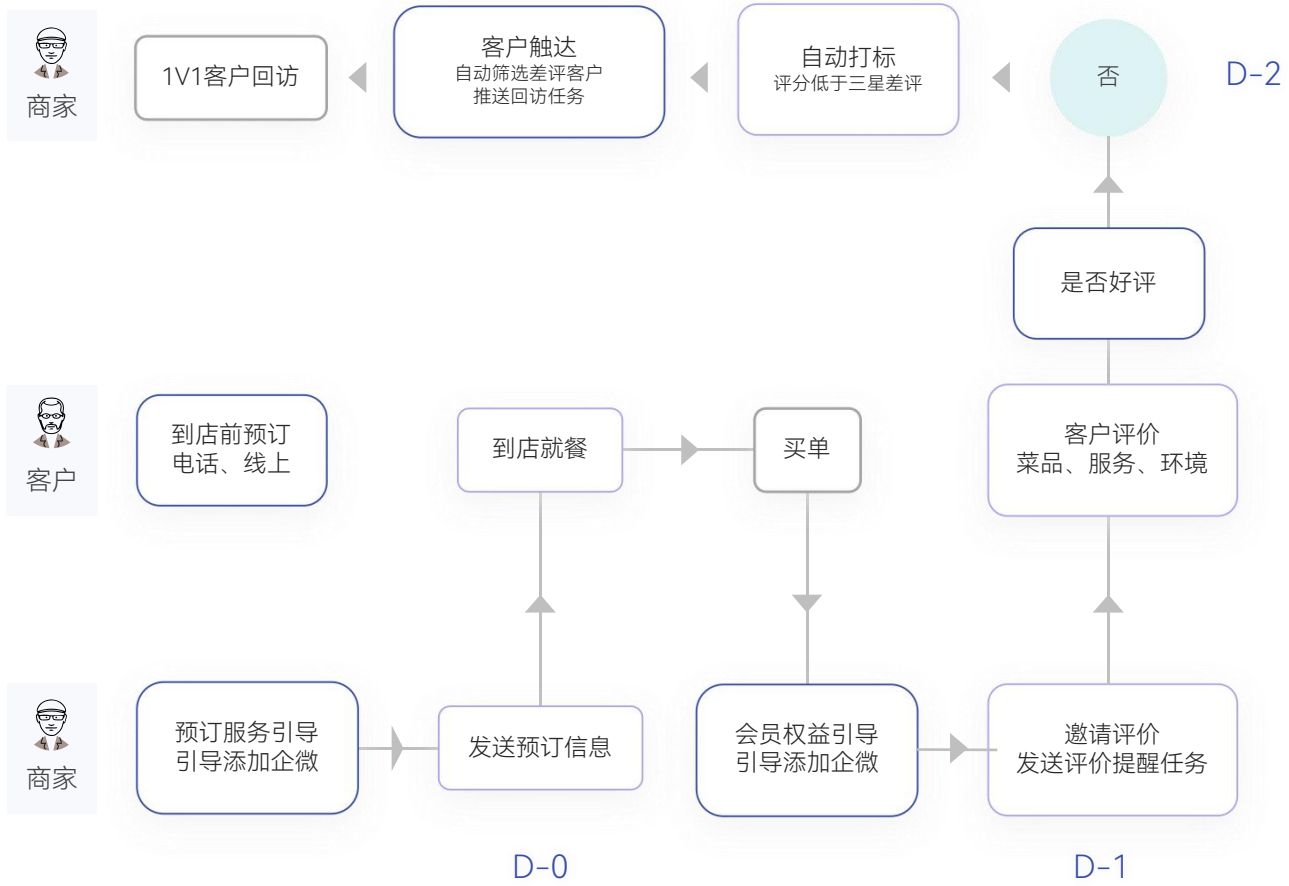
关注顾客离店后的消费转化动作，对于未及时转化的顾客，保持跟进。

餐饮客户满意度调研

场景演示

有赞新零售AI

商家需要尽可能知晓每一位到店客户的就餐体验，及时挽回潜在流失客户，提高到店客户满意度，提升复购率



营销策略

客户沉淀

- 预订环节：引导添加企业微信，发送预订成功信息
- 餐后环节：到店用餐完毕后，通过权益引导添加企业微信
- 开票环节：到店用餐完毕后，引导添加企微领取电子发票

餐后服务

买单后，询问客户对于当餐菜品、服务、环境是否满意。



客情维护

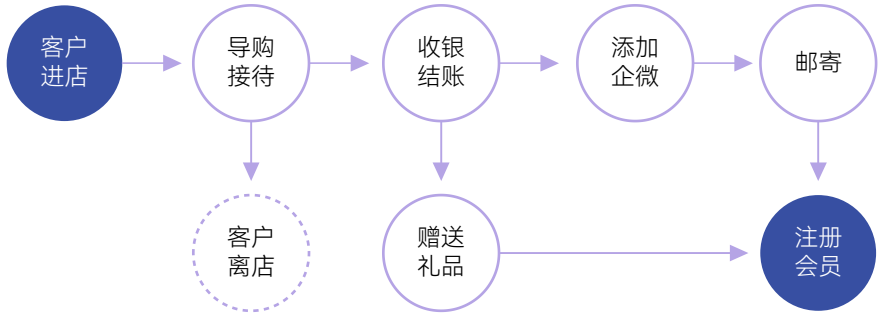
当某项评分低于3星，门店收到回访任务。

顾客离店后二购

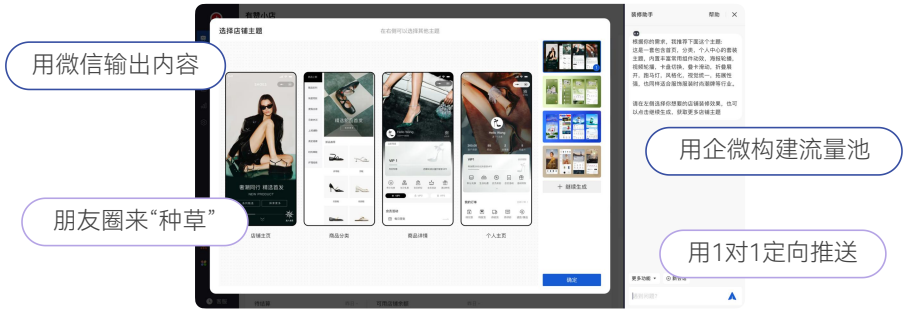
场景演示

有赞新零售AI

① 抓住关键节点，提升客户沉淀率



② 通过增加触点量，增进与离店游客的关系



AI智能装修，快速构建线上成交场域

③ 关怀提醒 + 犹豫客户追踪

画布名称/起止时间	画布类型	状态	计划目标
30日未购买用户触达 2024-03-30 00:00:00 ~ 2025-03-31 17:05:00	定时型-周期	已结束	成交转化
购买引流产品后二次推荐 2024-04-01 00:00:00 ~ 2025-04-30 17:05:00	定时型-周期	已结束	成交转化
7日购买用户关怀-20240328 2024-03-30 00:00:00 ~ 2025-03-31 18:00:00	定时型-周期	已结束	成交转化
画布名称/起止时间	画布类型	状态	计划目标
7天前企微新好友未支付人群-240925 2024-09-25 00:00:00 ~ 2025-10-29 17:00:00	定时型-周期	执行中	成交转化
昨日浏览未支付-20240812 2024-08-12 00:00:00 ~ 2025-08-31 17:00:00	定时型-周期	执行中	成交转化
30日未购买用户触达-20240712 2024-07-12 00:00:00 ~ 2025-07-31 17:00:00	定时型-周期	执行中	成交转化

关怀计划：储存提醒、食谱分享

画布名称/起止时间	画布类型	状态	计划目标
近90天未下单&金额71.4元以下用户240919 2024-09-19 14:30:00 ~ 2024-09-19 17:00:00	定时型-单次	已结束	成交转化
7天前企微新好友未支付人群-240925 2024-09-25 00:00:00 ~ 2025-10-29 17:00:00	定时型-周期	执行中	成交转化
浏览过&当前购物车外婆菜用户241121 2024-11-21 15:00:00 ~ 2024-11-21 17:00:00	定时型-单次	已结束	成交转化
非会员&近半年有浏览-1017会员日 2024-10-17 13:00:00 ~ 2024-10-17 15:30:00	定时型-单次	已结束	成交转化、拉新入会
非会员&近半年无浏览-1017会员日 2024-10-17 13:00:00 ~ 2024-10-17 15:30:00	定时型-单次	已结束	成交转化、拉新入会

到店未消费客户3天内转化 / 犹豫不决客户及时促单

营销策略

- 在门店的收银、邮寄环节，通过赠礼等方式，引导客户加微或注册会员
- 运营人员可以借助智能装修的智能体，快速搭建线上店，围绕企微客户，做内容营销和离店精准触达。其中关怀计划唤回门店体验的温度、到店未消费客户3天内转化、浏览犹豫不决客户及时促单是离店客户首次促单成功的关键，这些模版都已经配置好可以自动调用。

商机指引

有赞智能体

深入分析消费者的购物习惯和行为路径，从海量数据中找出待转化的商机，并把每个商机都配置好营销计划推送到工作台

商机提醒



客户偏好提醒



配置任务，自动触达



智能导购

有赞智能体

深入分析消费者的购物习惯和行为路径，从海量数据中找出待转化的商机，并把每个商机都配置好营销计划推送到工作台

理解需求，解答疑问



解答疑问，推荐商品



营销策略

- **功能价值**：打造金牌销售员，智能化和顾客自动展开聊天，及时、准确的解答疑问、推荐所需商品
- **场景演示**：比如顾客问“这件衣服能手洗吗?”、“我1米75，72公斤我应该穿你们的哪个尺码?”，智能导购可以直接回答，并把商品链接发给他
- **数据支持**：智能导购可以深入了解商家商品、店铺信息的每一个细节，甚至是销售策略和数据



会员运营

权益体系+任务营销，三位一体成长为忠实会员

会员体系　储值营销　积分营销

会员招募

线上线下全链路、全触点招募会员，提升入会转化率



进店弹窗引导



会员限领券



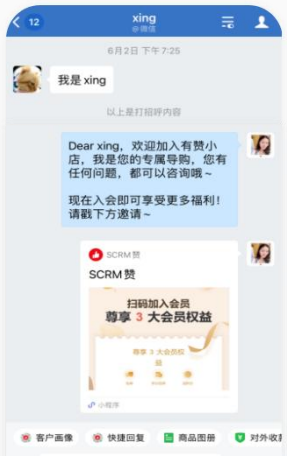
商详页引导



会员码推广



企微自动欢迎语



好友体验卡



会员成长体系搭建

会员等级+权益体系+任务营销，三位一体成长为忠实会员

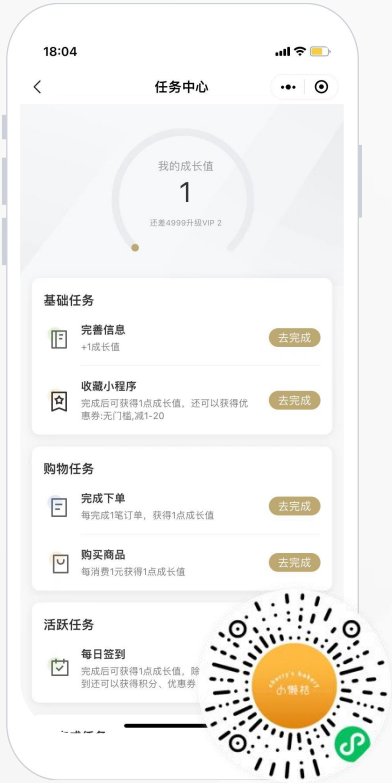
会员中心页



会员等级页



会员任务中心页

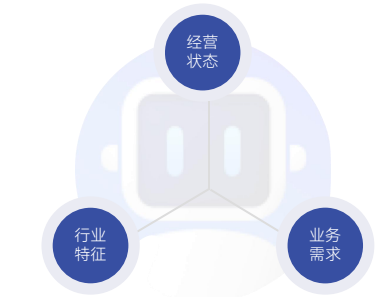


商家端

会员智能助手

利用有赞大数据和智能AI算法，会员综合分析店铺经营状态，结合行业特征和业务需求，自动生成一套会员成长体系，客户可直接套用；根据消费行为设置等级方案，支持按照消费金额和消费笔数进行会员等级体系分层和运营。

客单价、笔单价、复购周期等



行业趋势、市场需求等　　成长值兑换规则、所需等级等

会员端

会员任务

在会员中心设置任务指引，刺激会员不断活跃升级。

成长值

依照任务指引完成完善资料、购物、签到等任务，即可获取更多成长值，引导会员持续活跃。

消息触达

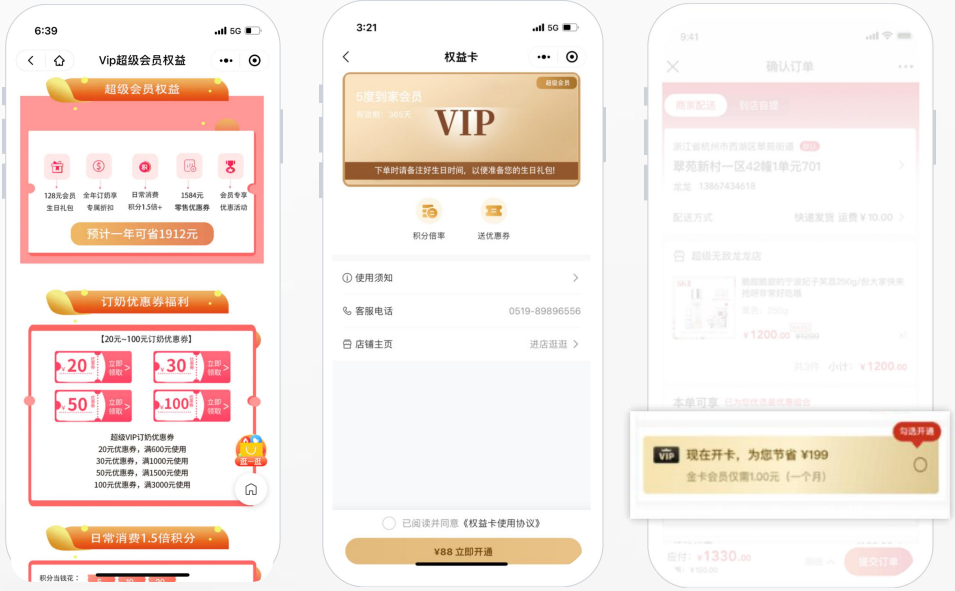
会员升级或权益即将到期时，触发短信、微信提醒。

全方位会员成长分析

查看不同层级会员的人员分布情况、升降级情况、交易情况等。

付费会员营销

招募付费会员，牢牢绑定「高客单」会员，持续创造更高价值



个性组合	会员权益自由组合，月卡/季/年卡自由搭配，满足个性化需求
开卡引导	在购买页面植入开卡引导，提升开卡率
营销活动	搭配首月优惠、续费优惠、续费有礼等营销手段，效果倍增
触达促活	客户日推送、权益通知 、续费提醒等促活方式，刺激客户活跃

自动续费 | 续费提醒 | 优惠策略 | 升级礼包

消费折扣卡、包邮卡、积分翻倍卡、赠品兑换卡、免费卡、付费卡、自定义权益...

刺激消费	会员成长	活动奖励	服务兑现	裂变拉新
客户累计支付笔数/累计积分/累计消费金额满足一定条件即可领卡	购买付费会员，或会员等级达到一定等级	作为各类营销活动的活动奖励，可在门店核销或在网店直接使用	预约保留卡 到店体验卡 保养维护卡	老客领卡后，邀请好友体验限时，自己还能获取额外积分奖励

同步到微信卡包 | 领卡时授权、验证手机号 | 领卡时引导填写个人资料

赫蜜开展年卡会员，享受多倍积分、饮品兑换券、满减券、6寸/8寸生日蛋糕折扣券等权益，业绩同比提升 50%。

阿利邦利推出黑金会员，288元/年开通即可享5项特权，包括整单75折生日特权、优惠券礼包等，付费会员的客单价高出普通会员4倍。

会员权益

百种会员权益自由组合，满足各类营销场景，刺激会员升级



有赞支持区域网店独立设置会员权益，契合加盟商实际经营策略，自主控制营销预算，帮助品牌推动更多加盟商参与到品牌统一的会员体系建设中。

消费折扣卡、包邮卡、积分翻倍卡、赠品兑换卡、免费卡、付费卡、好友体验卡、自定义权益...

通用权益	包邮	打折	送积分	送优惠券	送赠品	好友体验卡	积分倍率
行业权益	蛋糕烘焙行业权益		烘焙课堂	定制生日贺卡	定制短视频		...
	酒店行业权益		预定保留	提前预定有房	免费停车		...
	教育培训权益		专属社群	专属班主任	知识付费权益		...

刺激消费

客户累计支付笔数/累计积分/累计消费金额满足一定条件即可领卡

会员成长

购买付费会员，或会员等级达到一定等级

活动奖励

作为各类营销活动的活动奖励，可在门店核销或在网店直接使用

服务兑现

预定保留卡
到店体验卡
保养维护卡
...

裂变拉新

老客领卡后，邀请好友体验限时，自己还能获取额外积分奖励

同步到微信卡包

领卡时授权、验证手机号

领卡时引导填写个人资料

会员活动

品鉴会

邀请会员参与线下品鉴会，打造专属体验，提升下单转化

商家端

上线活动，选择推广员分推广活动海报，实时查看活动数据
推广员的业绩可追溯，品鉴会效果可量化



会员端

会员扫码参与，在活动开始前收到消息提醒，至活动现场签到进场
流程一体化，从扫码填报、消息提醒、到现场签到，避免反复沟通确认



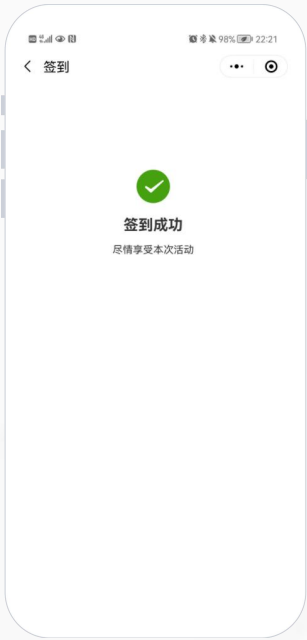
活动详情页



活动报名



报名成功



现场签到

* 酒水和茶叶行业客单价高，客户决策成本大，可策划品酒会/品茶会，邀请客户线下，GMV占比达80%以上，支持商家网页端和App端操作

会员活动

活动预定

支持商家灵活发起各类活动，用户可快速便捷地完成活动预订；通过一站式活动管理，帮助商家提升客流量、转化率

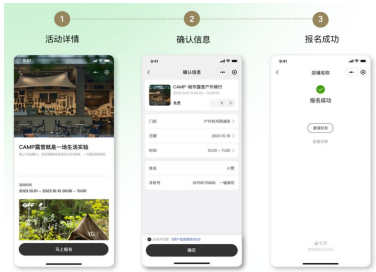
支持多类型活动

免费活动

支持商家组织免费活动，用户提交报名信息即可参与。

付费活动

支持用户报名时支付活动费用，商家可根据实际情况设置多个套餐组合和收费标准。







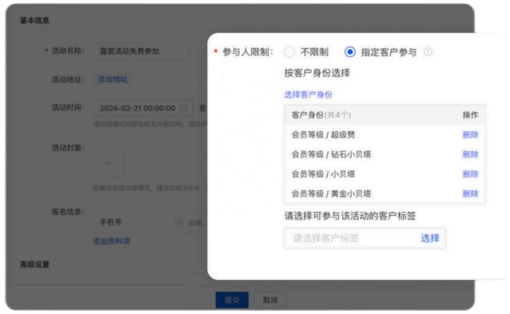
活动分享

支持活动分享、邀请“搭子”一起玩，活动推广快速曝光裂变。

自定义活动门槛

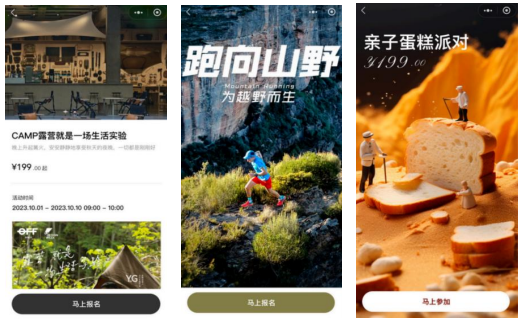
- 支持指定客户身份（会员等级、权益卡、标签）参与活动，或设置积分门槛。
- 用户提交的报名信息将实时同步至客户资料，丰富客户画像。





个性化设置

个性化装修



个性化报名信息



- 如买保险需要填写身份证号/建联营地填写入场车牌号
- 组织者可提前与用户确认信息，准备活动事宜

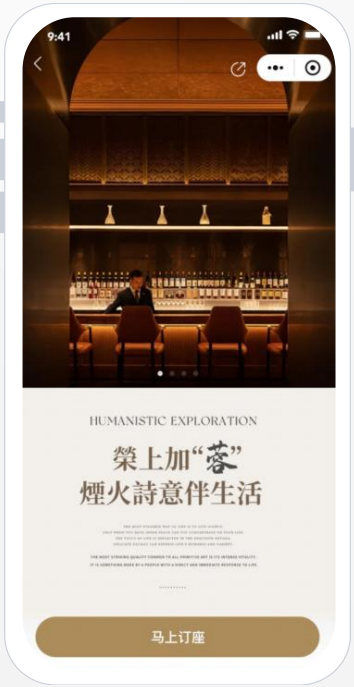
会员活动

预约订座

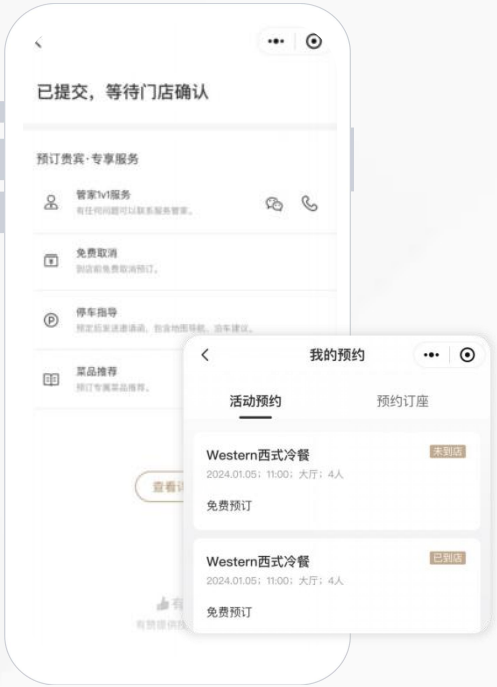
客户一次预约订座，挖掘潜在用餐场景，提升复购频次

餐厅预定

- 支持自定义设计预订界面，充分体现品牌调性
- 支持上传包厢&座位图片，用餐环境心里有数
- 关联客户经理，一对一服务更贴心
- 随时随地查看预订信息







邀請函

- 支持自定义设计邀请函界面，充分体现品牌调性
- 支持设置“同行人礼遇”，有效获取同行人信息



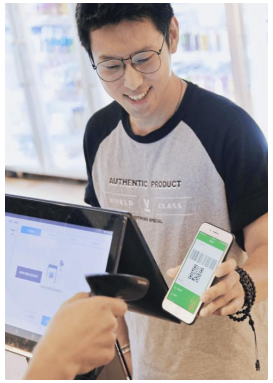


多场景引导储值

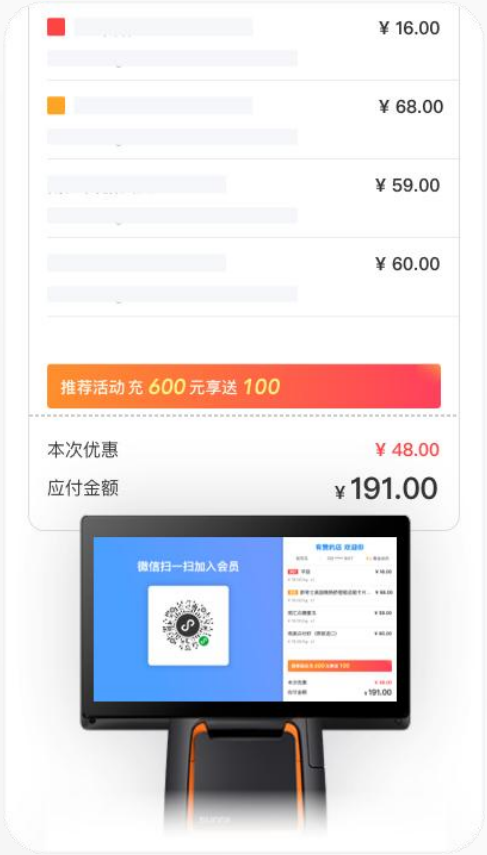
储值即会员，储值金线上线下、跨店皆可使用

门店充值推荐

用户在线下门店支付时根据支付金额进行充值推荐，提升用户充值转化。

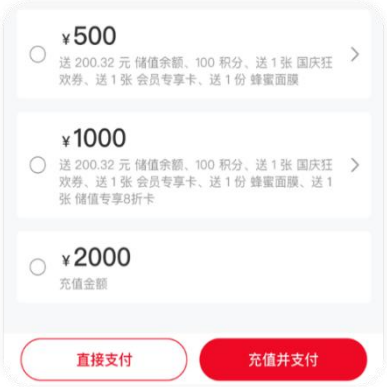






网店充值推荐

用户下单时根据用户支付金额推荐进行充值，锁定用户消费。

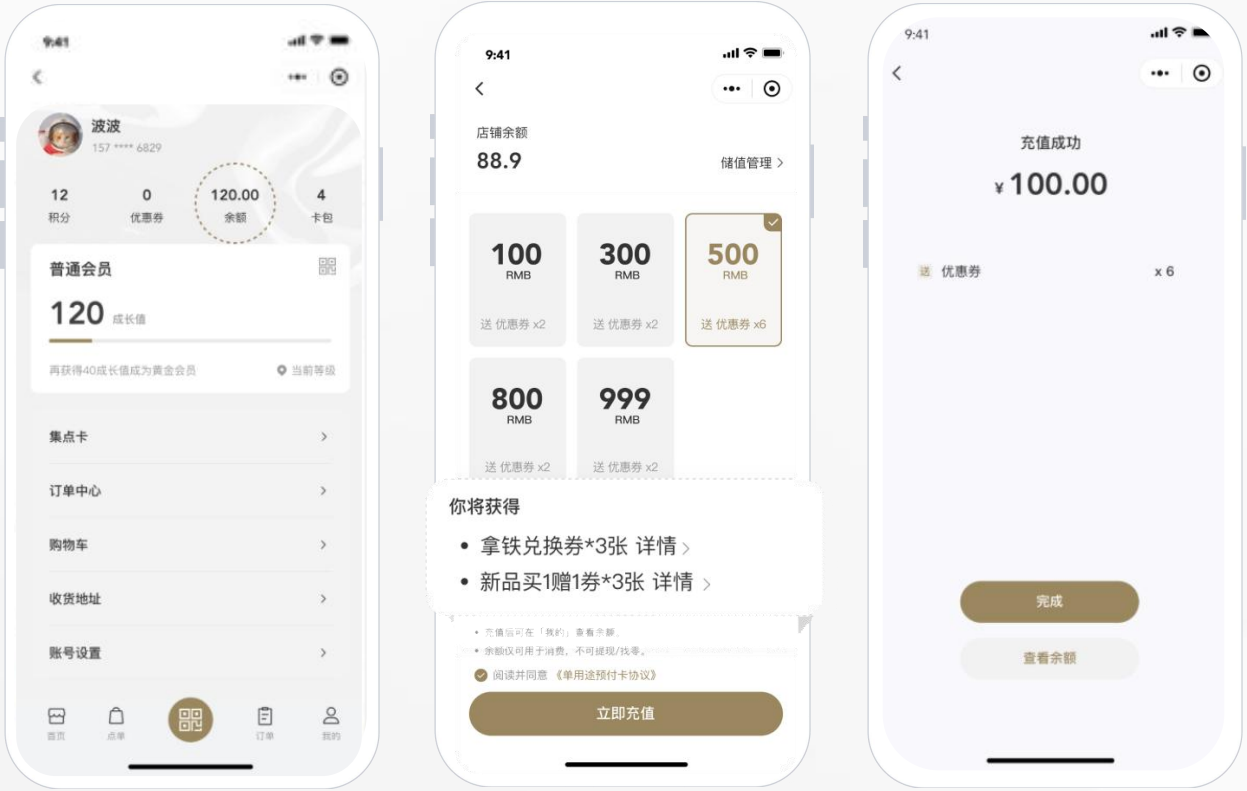




调账　退卡　机构管理　提成管理　合伙人储值　数据导入

储值营销体系搭建

锁定会员长期消费、回笼资金，赢得更多回头客，提升到店频率



储值卡　礼品卡　提货卡　兑换卡　权益卡

组合营销，引导连带消费

多种储值玩法

根据会员储值金额不同，可获得不同会员等级和阶梯权益。

储值营销

搭配储值送礼、充返、折扣等多种营销手段，客户储值不同金额分别可以获得不同级别会员资格，专属福利也阶梯上升，转化效果倍增。

门/网店通用

储值余额门店、网店通用，轻松实现门店导流，储值用户升级到家庭，余额和权益共享。

高效管理

店员可在线查询购卡记录，进行单卡调账、批量调账、退卡等操作。

互动式营销，长期锁定消费

储值有礼

简单高效的“利诱”手段，商家可选择充值免单、充值送券、充值返额、积分翻倍等多种权益打包组合。

场景植入

下载储值物料张贴在门店，或在商城下单页面植入储值提醒，并根据客户支付金额进行充值推荐；配合储值有礼，赠送面膜、护肤小样或彩妆商品等。

储值免单玩法

利用消费者「占便宜」的心理，吸睛引客促复购



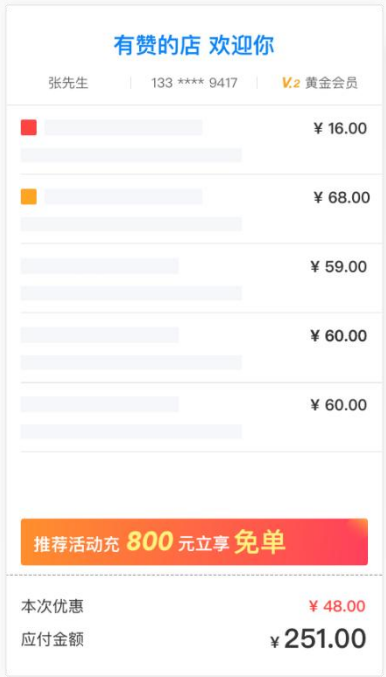
在消费者支付时推荐充值，客户充值后可享受当笔订单免单、订单折扣、订单金额减免等优惠，将消费客户转化为充值客户，适用于拉新促活场景。

据调查，有90%的新客乐意参与免单活动，老客参与率更是达到95-100%

网店充值免单提示



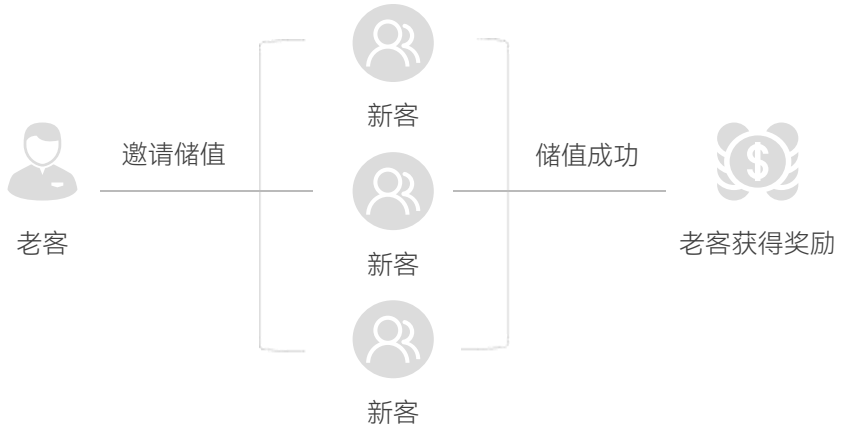
门店充值免单提示



储值裂变玩法

有赞新零售

储值邀请有礼



分享好友

把活动分享给好友/微信群/朋友圈

好友储值

好友选择储值金额，储值成功

获得奖励

获得奖励储值金/优惠

持续裂变

下级持续分享不断传播裂变

奖励包括优惠券或积分或储值金

客户案例

- 新会员梳理环比上月新增15%
- 储值卡金环比上月新增22.5%

推广渠道	储值裂变	拉新获客
公众号菜单栏、商品详情页、订阅号、社群等曝光活动	被推荐人储值后给予推荐人100元储值金额奖励	被推荐的新人进入页面领取20元优惠券



会员积分

积分闭环营销

培养客户每日进店习惯，积分兑换可好礼，持续活跃客群

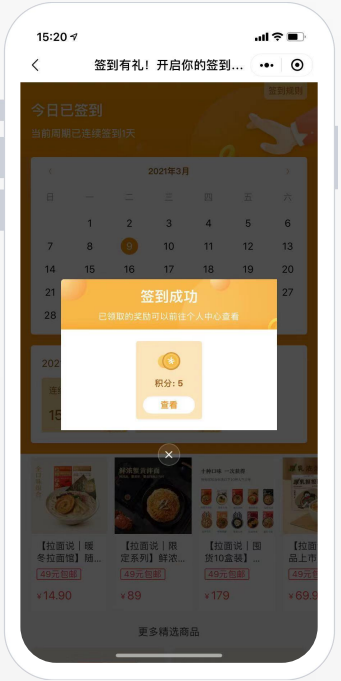
应用场景

积分最大的好处就是成本可控，客户感知性强；积分可兑换门店滞销商品、库存积压较多商品、保质期临近商品，或指定商品优惠券等，避免积分积压过多导致“通货膨胀”。积分消耗率建议20-30%左右。

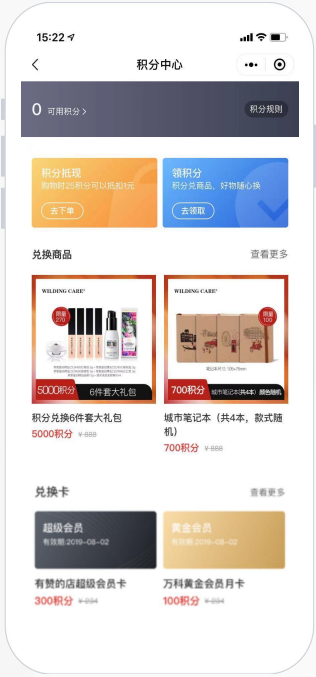
积分商城

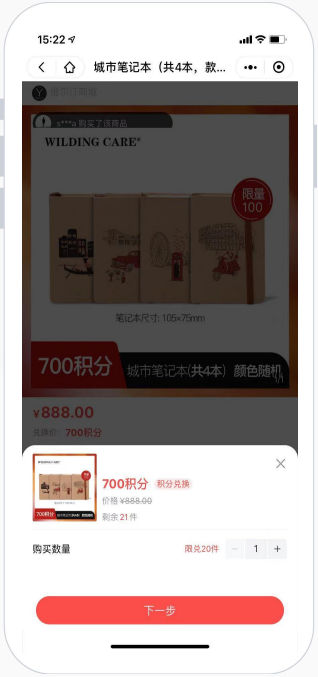


签到领积分



积分兑换券码、权益卡、商品





积分即将过期提醒







客户服务

高频、低成本、精准触达客户，获得更多销售机会

企微运营

全员分销

新客裂变

邀请好友添加商家企微，老带新主动传播，成本低、裂变快、增粉多

极速裂变 邀请好友添加商家企微，达到指定人数可领奖

红包奖励 资质合规，可用现金红包作奖品，增加吸引力

成本可控 红包、实物、商城优惠券、商品券等奖励形式；可设阶梯奖励，邀请人数越多，奖励越高

防止无效助力 发奖前若有客户删除好友，则助力无效

1万+

20%

一周拉新1万+，商城业绩增长20%

蛋糕客户唯品客发起“0元领蛋糕”活动，粉丝邀请16人，可得68元蛋糕券，邀请72人获得288元代金券，相当于0元领蛋糕



裂变领蛋糕活动



阶梯奖励

高频触达

客户画像一目了然，营销素材一手掌握，员工快速上手

顾客画像 | 素材库 | 优惠券 | 话术库 | 商品库



打通有赞商城，同步顾客标签和订单，员工能够快速了解顾客，提供更优质的服务

将有赞商城的优惠券关联至企业微信聊天侧边栏，员工点击即可快速的发送给顾客

依托有赞大数据能力，根据顾客偏好，智能推荐商品，提高员工的推广成功率

精准营销

门店店员企微精准推送开业主题活动，弥补门店营销能力不足，高效转化

门店店员线上推送营销活动，针对不同人群进行个性化推送

店员促成交



易流失顾客



引导扫码

秒杀 | 新人礼包 | 送赠品

0元购 | 优惠券 | 抽大奖

顾客参与线上商城活动和玩法



店员促增购



预成交顾客



引导扫码

第2件半价 | 加价购 | 送积分

满减送 | 满减打折 | 满减包邮

顾客参与线上商城活动和玩法



店员转会员



未成交顾客



引导扫码



赠送专属赠券



引导办会员



流失提醒与删客户提醒

客户流失

当客户主动把员工企业微信删除

员工收到被客户删除的流失提醒



召回流失客户

发起活动、派送权益

通过短信等方式触达，吸引客户再次成为好友

全员分销

分销员招募

通过分销员角色深度挖掘消费者的更多需求场景，例如家庭生活 、工作下午茶、社区团购场景等

4 大招募对象

- 门店的店员和员工，让最懂公司、最懂产品的员工成为产品和服务的销售者
- 分销团队招募，如经销商，嫁接微商团队、社区团长等
- 公域招募，通过特定推广渠道公开招募，拓展外部分销员，如地推员和推广员
- 有意愿做分销的老客，让忠实粉丝成为分享者，如宝妈

4 大招募卖点

- 自购省钱
- 分享赚钱
- 邀请奖励
- 阶梯佣金

0成本产品推广

激活内部员工社交资源

制作招募公告，通过公众号推文、朋友圈等途径触达老客，招募粉丝/员工报名成为分销员，通过开启实习分销员模式，还能帮助商家招募到更多优质、活跃的分销员。

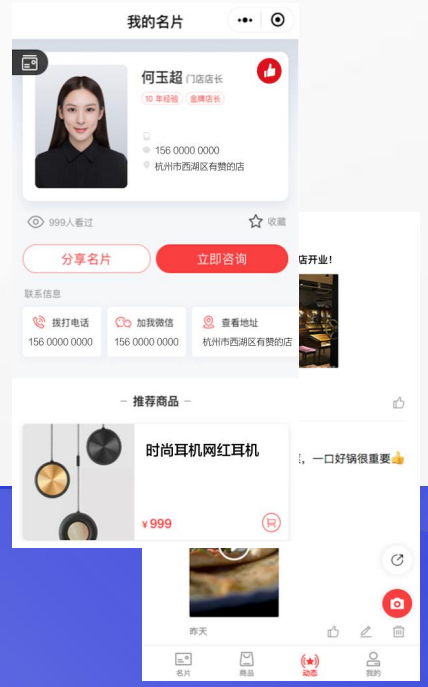


分销员赋能

做教程、给内容，营销推商品，送券促下单

个人空间

分销员专属卖货阵地



展示个人职业信息、推荐商品、动态，快速展示专业度和可信度，发布种草图文，打造专属KOC

培训中心

制作教程，分销员快速上手



随时随地学习，从产品知识到销售技巧，从操作教程到提现教程，方便分销员随时查询、一键转发

素材中心

海量销售素材，带动内容营销



提供朋友圈素材，从营销活动到种草软文、从图文到直播，各种形式一应俱全，分销员一键转发

销售线索

打造专属服务，精准推荐商品



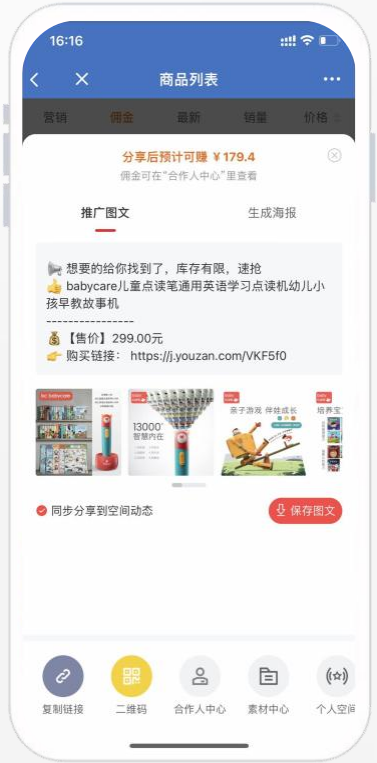
根据客户购物行为和标签，一键联系客户，精准推荐专属商品，或发送专享优惠券，提升下单转化

分销员卖货

一键推广商品/专属优惠券，加速商品销售，降低门店损耗

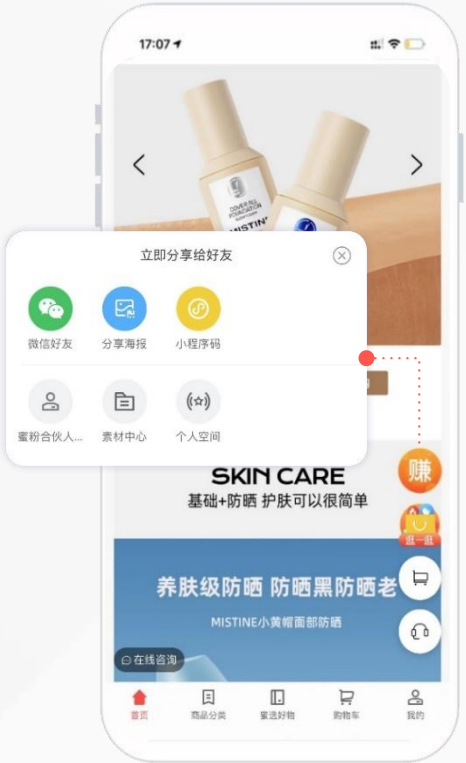
一键推广商品

通过聊天窗口侧边栏进入分销员中心
根据客户购物行为和标签，一键联系客户
根据商家派发任务精准推荐商品





进入商家店铺，点击"赚"字快速分享商品
通过朋友圈、1V1单聊、1VN群聊
全面触达朋友圈私域用户



发送专属优惠券

给消费者发送分销员专属优惠券
提升下单转化



分销员激励

设等级、定任务、做排行，「能者多得」提升卖货积极性

分销员升级

开启等级制度，匹配多种升级奖励，等级越高
商品佣金比例和邀请奖励比例越高，增加升级动力



首次任务：

- 关注公众号，获得6点等级值

每日任务：

- 每日分享店铺，获得6点等级值

累计任务：

- 推广订单，每推广1单获得6点等级值
- 推广金额，每销售1元获得1点等级值
- 自购金额，每消费1元获得1点等级值
- 发展客户，每发展1人获得6点等级值
- 邀请分销员，每邀请1人得6点等级值

分销员任务

系统自动同步微信消息提示任务进度
邀新人、推广商品、裂变分销员等
可获得多级阶梯奖励，现金红包拿不停



销售排行榜

开启销售排行榜，刺激竞争
可选择个人和团队
新增客户数、销售额、订单量、客单价





店务管理

一整套系统，线上线下一体化经营管理，降本提效

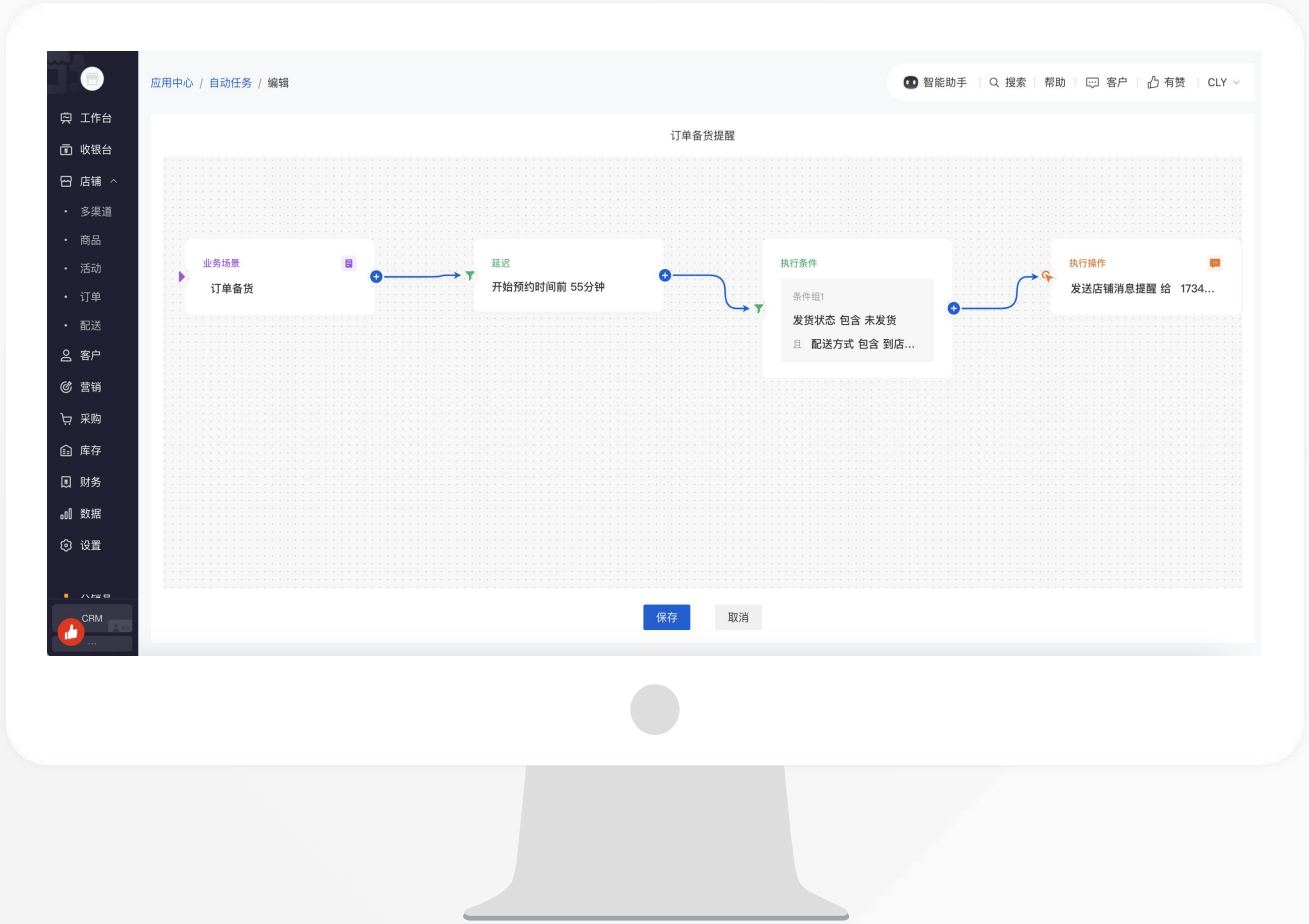
进出存管理　资产管理　员工管理

自动任务

有赞智能体

门店进出存需要重复劳动的任务全部自动化，如补库存、上下架、要货、报损等，帮助商家提升运营管理效率、降低人力成本

设置自动任务，订单备货提醒



商品库存变更提醒



进出存管理

进出存数据快速录入，让采购、要货、调拨越来越聪明、越来越简单

1. 采购

总店

采购流程：先款后货 / 先货后款

采购入库：智能补货 / 批次管理 / 库存流水

总店采购

需求EXCEL同步供应商

供应商接单返货

总店新建采购入库

2. 要货

直营门店/加工中心

要货数量统计：补货公式 / 要货模板 / 人工判断

商品管控：商品引进 / 总店下发

分店向总店申请要货

总店审核并配货

直送?

YES

总店生成采购订单同步供应商

NO

总店生成调拨单通知仓库发货

仓库调拨出库门店调拨入库

3. 调拨

店店/店仓/仓仓

出入库管理：批量录入 / 库存预警 / 库存查询

库存策略：计划库存 / 共享库存 / 门店负库存

门店1主动申请调出

总店确认可调入门店

门店1生成调拨单申请调出

门店1调拨出库

门店2调拨入库

门店1主动申请调入

总店确认可调出门店

门店1生成调拨单申请调出

门店2调拨出库

门店1调拨入库

核心优势

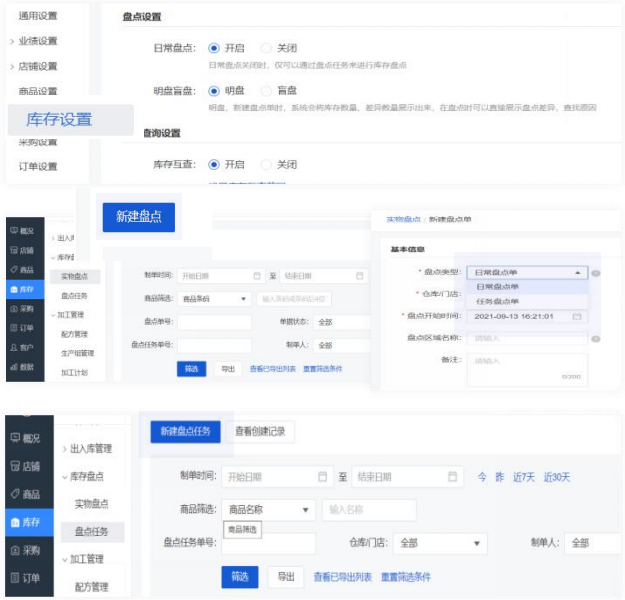
- 日常经营通过“商品保质期预警”查看临期商品，提前开展清仓促销
- 提供多维度的参考值
- 减轻门店管理压力，提高运营效率

库存管理

精细化管理门店库存，正确决策严控损耗、防止跑单

1. 库存盘点

盘点类型		盘点操作	
	日常盘点单		实时库存数
	任务盘点单		一键填写
			模糊搜索



2. 库存共享

库存管理模式		库存共享管理	
	库存一体化		供货仓库/门店
	独立销售库存		销售店铺
			库存共享时间





3 库存预警

预警值		查询路径	
	固定预警值		后台-库存表现
	动态预警值		App-库存查询
			App-通知消息





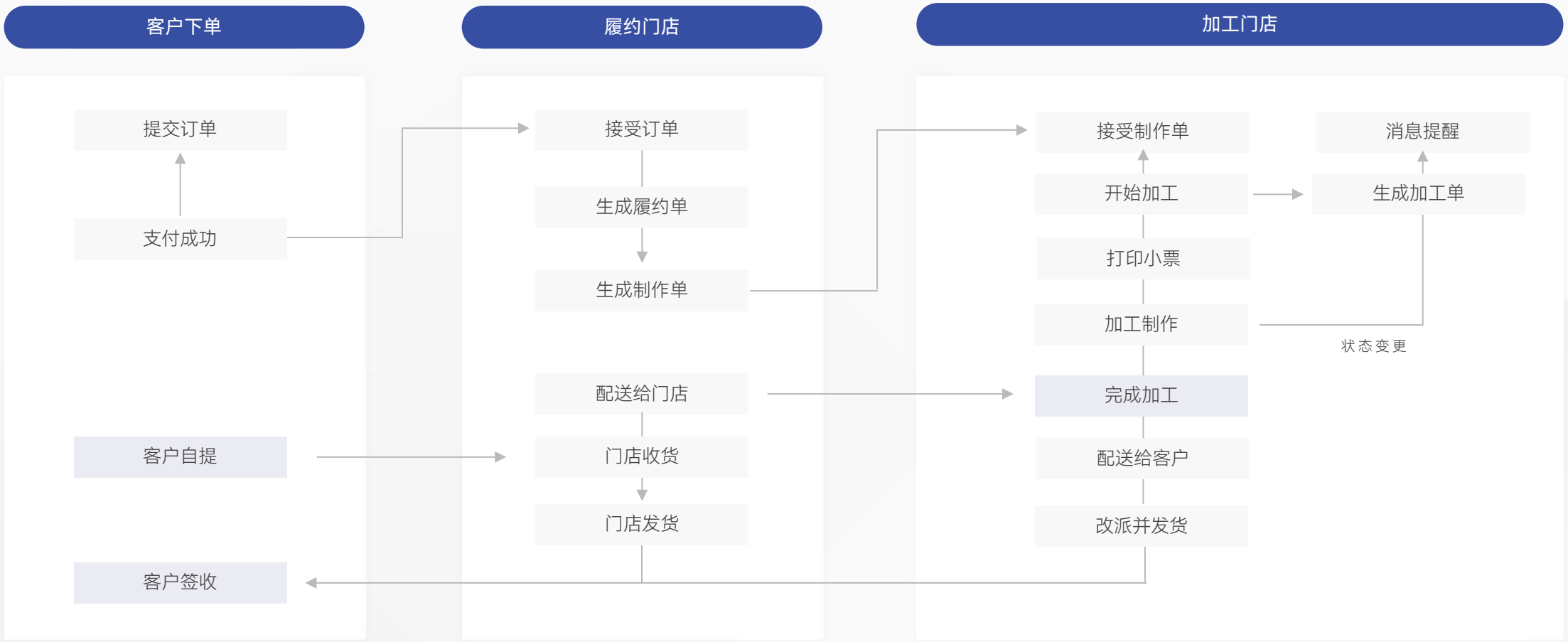


核心优势

- 简单便捷的人性化界面设置
- 只需填写数值即可完成操作，库存管理更高效
- 总店查看库存记录，门店经营状况一目了然，为决策提供依据

加工管理

多节点现制订单作业管理，提升门店经营能力，降低运营成本

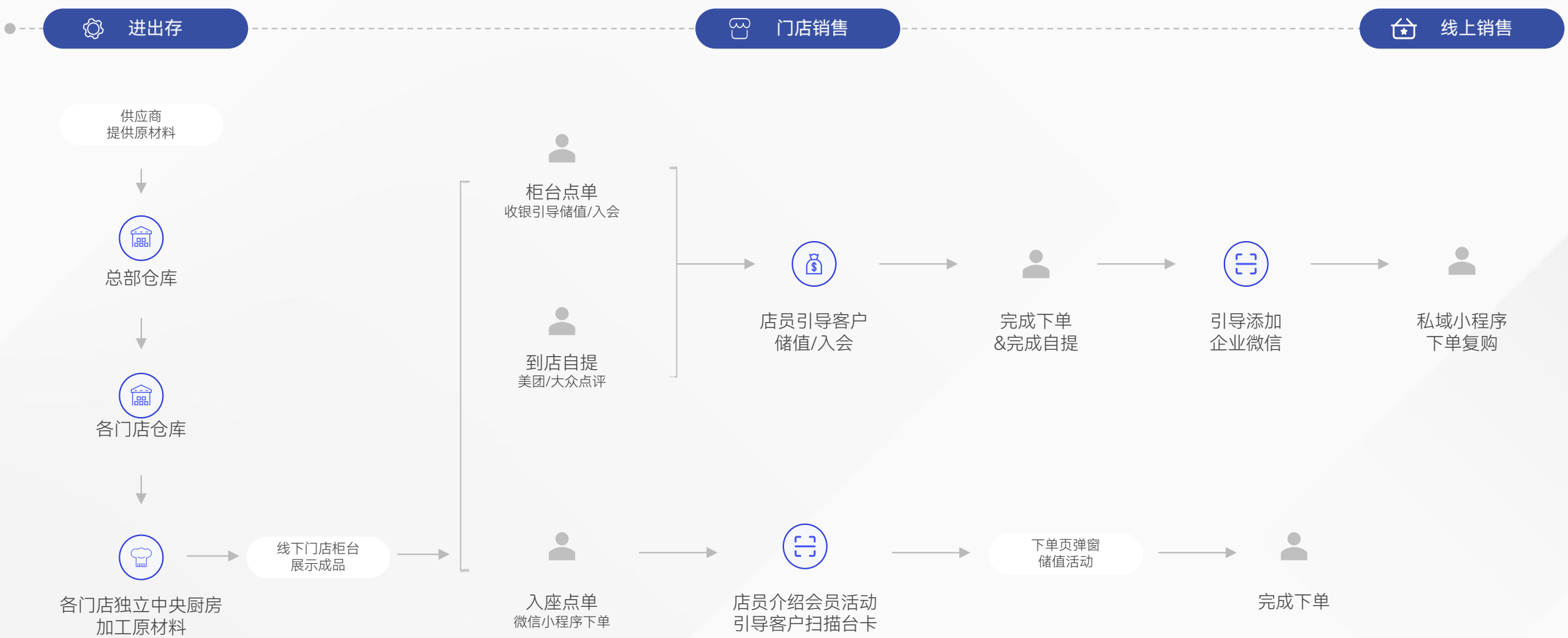


核心优势

- 去Excel，数字化、可视化管理更便捷
- 订单状态一目了然，门店协作降低沟通成本
- 设定管理流程，进一步提高生产力

商家场景演示

某头部烘焙品牌产品链路规划



智能备货计划

根据历史销量，通过智能销量算法预测，为商家提供建议备货建议

蛋糕烘焙商家经营痛点

现烤面包商家每天必做备货计划表，需要通过全面考虑历史数据、天气、节假日、会员日、活动等因素去预测销量；但是即使有足够经验的店长，也可能存在部分品类预测高了有报损、预测少了不够卖的情况。

有赞解决方案

提升预估准确性，在拉满销量同时，降低报损率

- 智能备货建议

根据历史销量，通过智能销量算法预测，提供建议备货量

- 历史备货数据展示

① 提供历史销量数据、各渠道销量数据、售罄时间、报损量，提供备货预测供商家参考

② 加工单/要货申请单可以直接引用备货计划表，提升操作效率

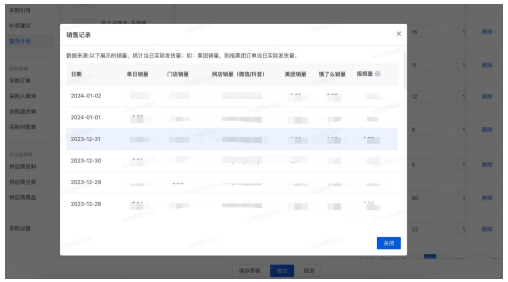
提供建议备货量

通过智能算法，全面考虑历史数据天气、节假日、会员日、活动、用户增长等因素，提供7天内备货预测



提供历史销售记录

提供近30天每个商品每天的售罄时间、报损量、各个渠道订单量，提升商家制表效率，无需汇总数据分析



打通进出存单据

加工单/要货申请单可以直接引用计划表，提升操作效率



加工单：
可以直接引用备货计划表，提升操作效率



要货申请单：
要货申请单，直接引用备货计划表，提升操作效率

预定蛋糕可视化高效履约

解决多节点订单自动流转，提升客服-店员-后厨的协作和作业效率，提升履约能力

蛋糕烘焙商家经营痛点

前厅订单信息记录—>后厨订单信息接收/改单—>后厨生产制作—>前厅安排出货，以及过程中的进度管理和成本管理

前店后厨模式下，异常订单处理低效，小票信息过少

- 后厨无法直接看到蛋糕图，需通过微信或其他方式查看
- 改单、退单等情况，售后处理低效，影响客户体验

中央厨房/中心店模式下，多个业务主体之间协作低效

- 订单无法基于不同场景自动流转，需每单沟通，接单低效
- 后厨生产制作进度不及时，来不及按时配送
- 制作过程中的成本、损耗不可控
- 店员、客服无法实时了解后厨加工进度，售后进度受阻

有赞解决方案

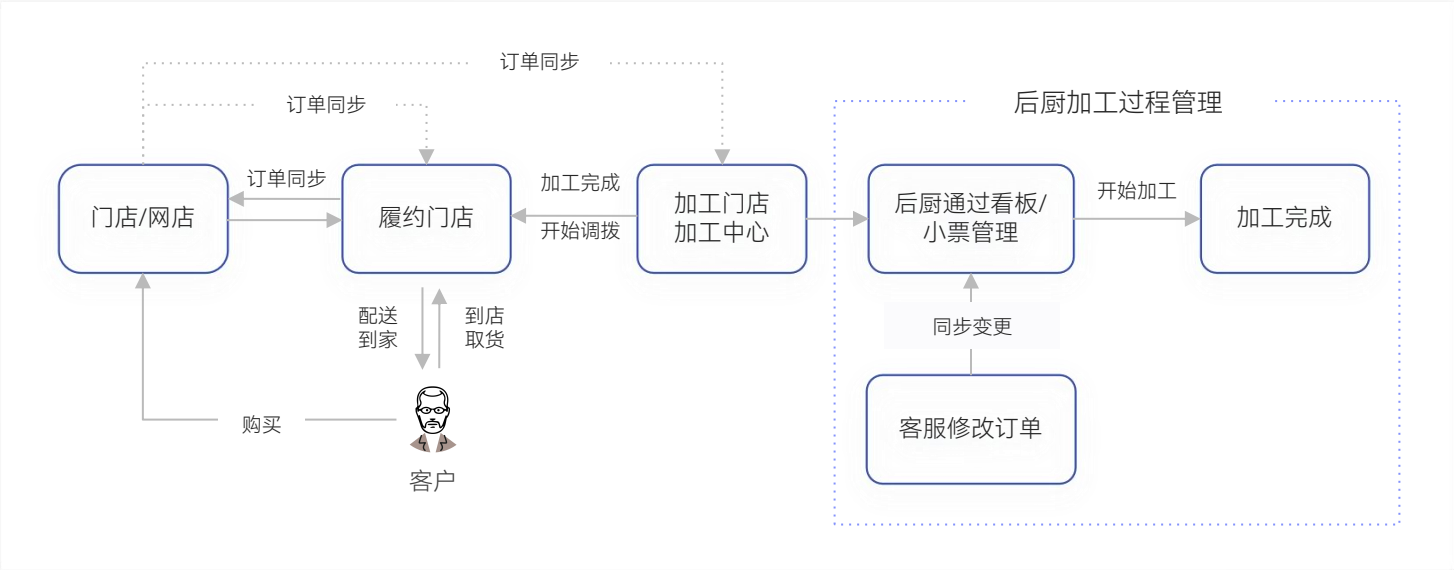
解决蛋糕预定单线上化流转，提升人效

- 订单作业管理

解决订单在多节点之间自动派单流转，代替纸质管理和微信等低效功能方式

- 后厨可视化(KDS)

支持后厨制作可以更高效，优化产能和前端响应速度



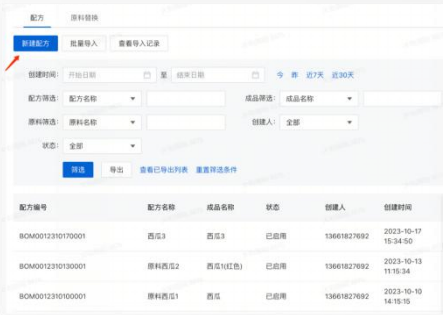
订单自动流转
（制作状态、订单详情、手机PAD均可查看）



清晰呈现蛋糕加工过程



通过配方关联原材料扣减
（直接扣减原材料，快捷管理原材料）



这是标题

财务管理

门店对账	成本管理	经营利润	结算管理	系统对接
• 收款对账 • 回款对账 • 发货对账	• 灵活配置核算方式： - 先进先出 - 移动加权 • 数据自动采集 • 实时成本核算	• 按订单维度管理 • 按时间维度管理 • 自动采集交易费用 • 手工录入日常费用 • 经营日/周/月报 • 预估利润/实际利润	• 采购结算 • 销售结算 • 往来结算 • 收付款管理 • 往来账表查询	和商家自有财务系统对接，支持多种对接方式： • 提供财务数据接口 • 导出标准凭证格式



报表库　　店铺维度汇总表、商品维度汇总表、分佣结算汇总表、收款汇总、挂账结算汇总表 ...

门店收银对账

员工更方便，财务更高效，老板更放心

传统做法





销售渠道多，收款方式多；缴款靠人工，交接靠拍照，对账靠表格，费时、费力、易错

有赞解决方案



门店收银员

在手机App里按收款方式，填制缴款单 ，操作简单，即时可查

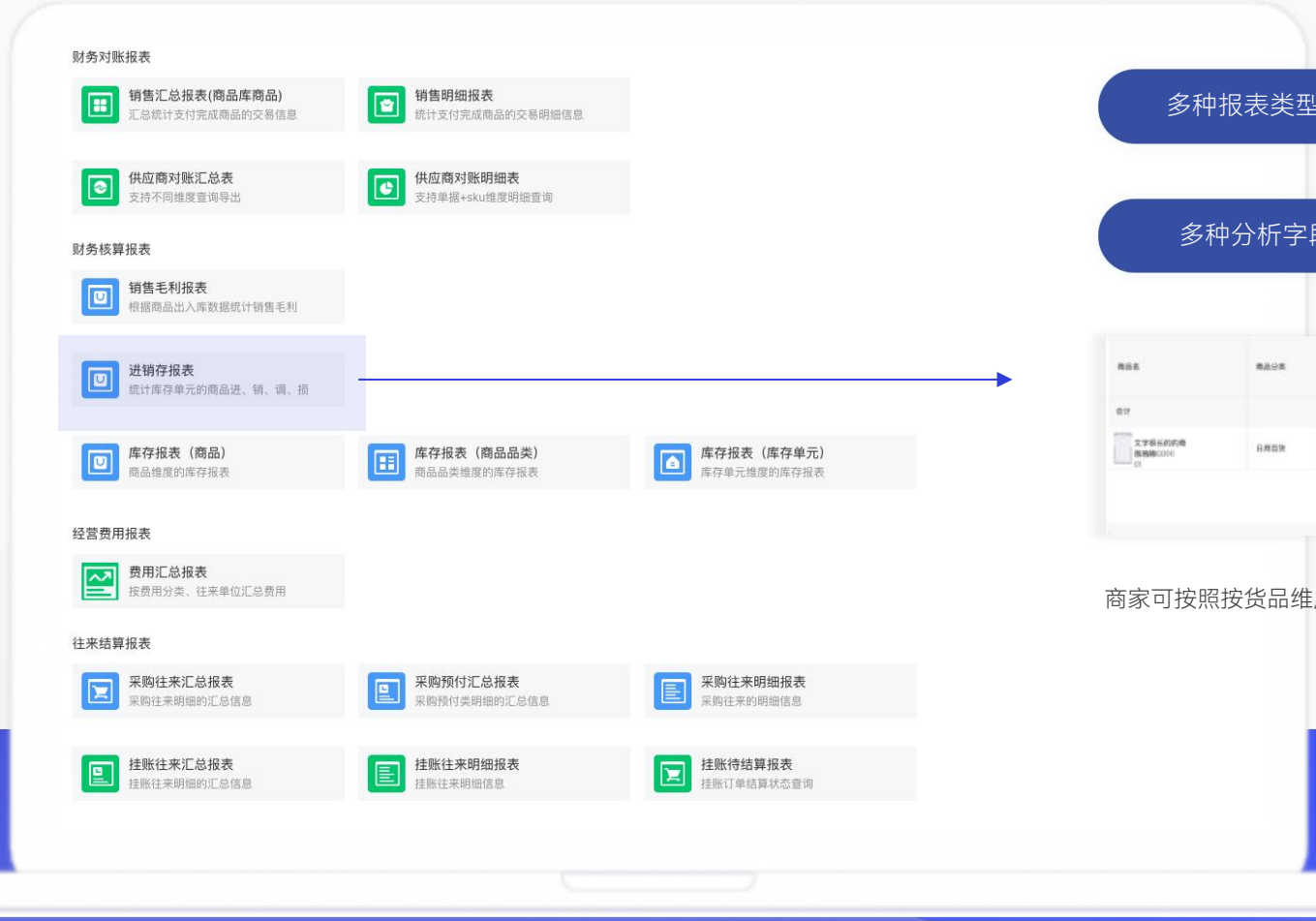
店长/财务/老板

- 数据及时回传，无需费时收集
- 缴款单与订单数自动匹配
- 一键对账，及时发现金额差异，告别手工透视表
- 权限分明，数据可查，老板放心

系统自动操作，让每个角色都有最合适的收银对账工具

销售报表

每一笔收入都清晰可见，每一笔支出都有迹可循



多种报表类型，全方位满足分析需求

多种分析字段，财务情况一目了然



商家可按照按货品维度，统计所选时间范围内，商品的期初库存、期间发生和期末库存

全店资产

清晰、高效、安全管理店铺资金



财务管理

- 店铺余额
- 保证金
- 提现/充值/转账
- 对账单



支付设置

- 微信支付
- 支付宝付款
- 银行卡付款
- 货到付款



金融服务

- 当日结算
- 快速回款
- 小额打款



系统安全

- 账号：角色分离
- 账号：权限隔离
- 完整操作记录
- 有赞护航
- 全站Https加密访问

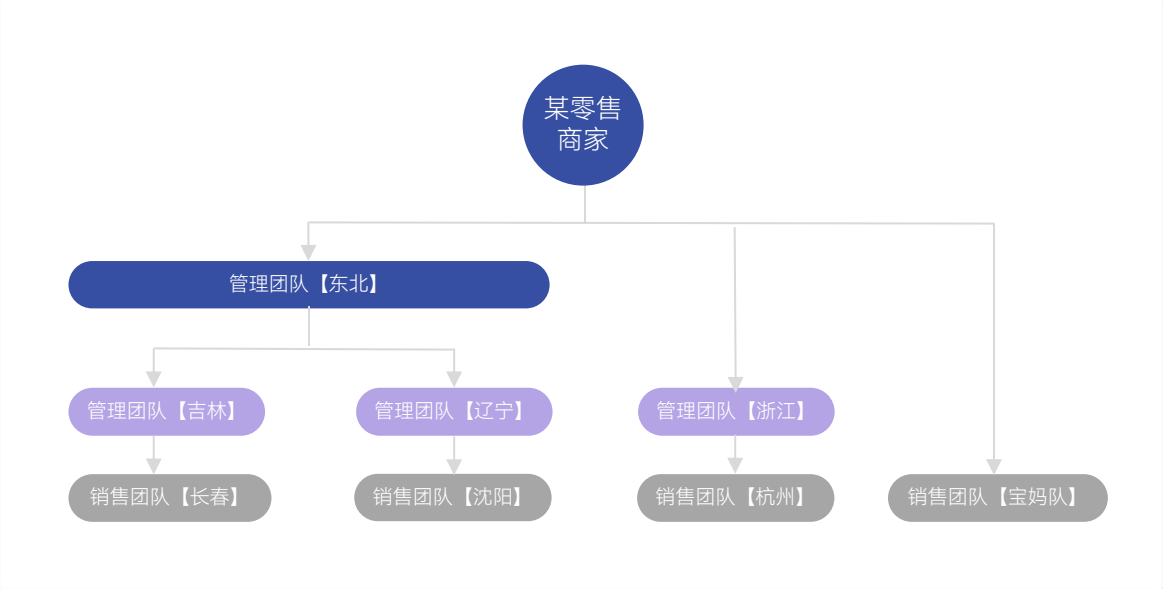


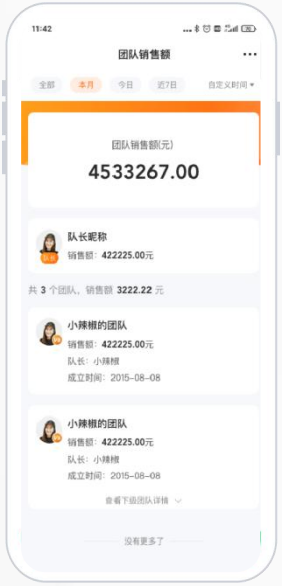
交易保障

- 基础消费保障
- 放心购
- 小额打款

分销员团队搭建

搭建三层销售网络，实现规模化成长，适配原有经销网络架构，现在通过团队搭建就能轻松实现团队分销









管理团队

- 管理团队由销售团队+队长构成
- 管理团队最多可以设置2层
- 所有下级团队的销售额=管理团队总销售额

销售团队

- 销售团队由分销员+队长构成
- 团队关系和上下级关系是独立的
- 每个团队成员的销售额总和=销售团队总销售额

门槛

设计分销推广准入门槛

启动期可通过行政指令要求员工成为分销员，长期运行需准入门槛，让有热情员工快速加入；企业提供完整培训，对优秀分销员嘉奖并通告，立榜样，吸引更多员工加入。

利益

设计分销推广利益机制

一方面，需让员工明确收益模型，包括月收益、任务量、年收益等；另一方面，所有的利益反馈及时，通过系统自动到账，及时可以提现，同时设置榜单，让能者持续保持动力。

考核

分销任务+游戏化分销考核

总店派发销售额、订单数、推广商品等目标的分销任务，并设计多阶奖励，分销越积极，分佣越高；每日公布销量排名榜，前三名获得红包奖励，同时设定红黑榜。

分销员分析

谁卖的多，啥卖的好，一看便知，宏观了解分销业务，指导决策

分销员核心数据总览，宏观了解分销业务，指导决策

- 分销员数
- 成交金额
- 支出佣金
- 下级分销员数
- 成交客户数
- 分享流量



分销数据排行，团队业绩排名，实现奖惩激励

团队排名

- 分销员数量
- 分销员销售额
- 累计客户数
- 分销员邀请数

分销员排名

- 新增客户数
- 新增销售额
- 新增邀请数
- 商品分享次数

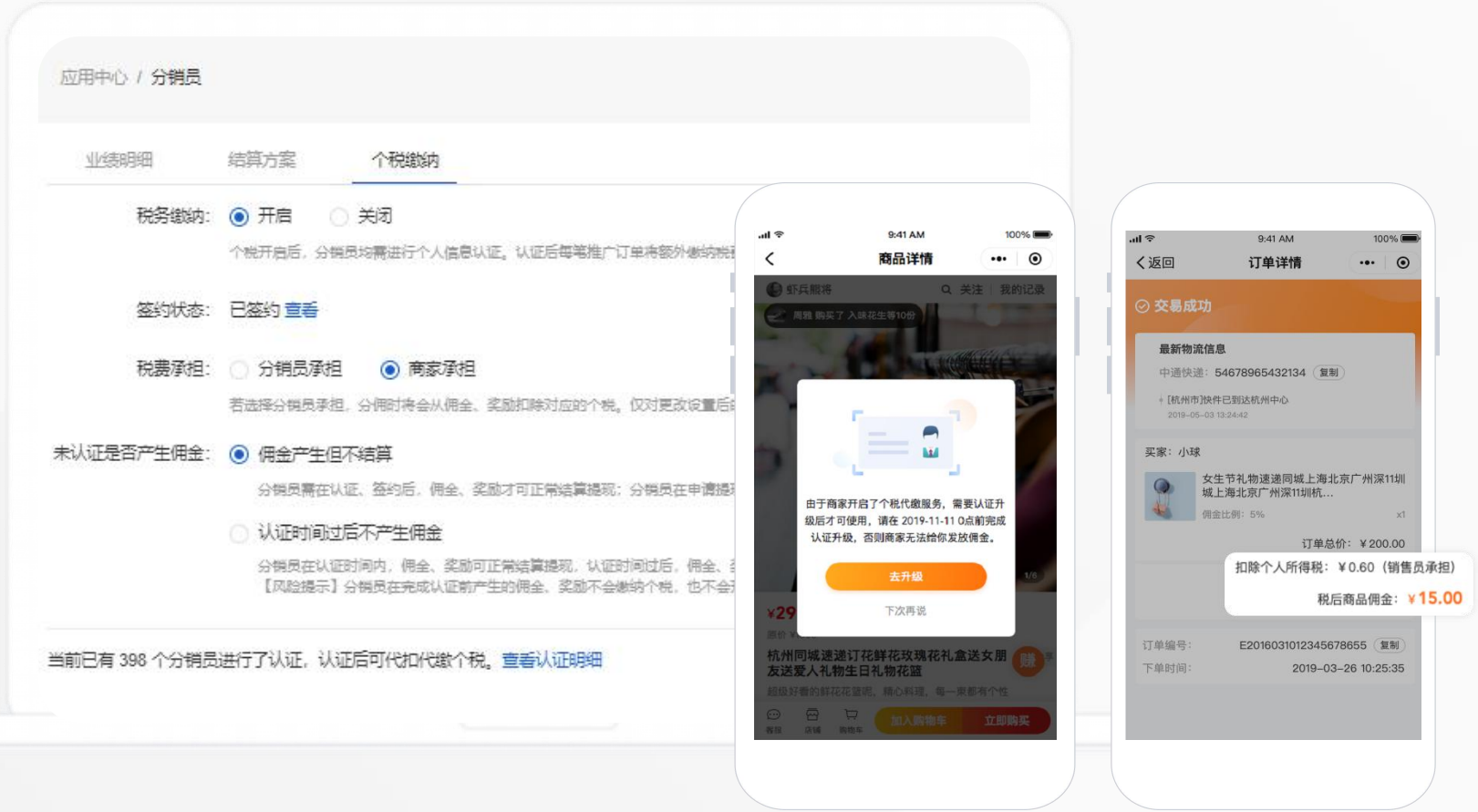
商品成交排名

- 被分享次数
- 访问人数
- 访问转化率
- 成交金额



分销员个税代缴

帮助财务人员合规平账，方便报税开票



注意事项

- 代扣代缴费率为佣金的6.9%，举例：100元订单，佣金为10元，个税代缴费用为0.69元，最终所得为9.31元。
- 分销员签约后，需要使用有赞零钱，不支持提现到微信钱包，只能提现至银行卡。
- 个税发票是由第三方机构开具，项目是【现代服务.服务费】。
- 该业务是有赞通过第三方介入，协议是与合作第三方签订，开通时可查看协议模板。



数据打通

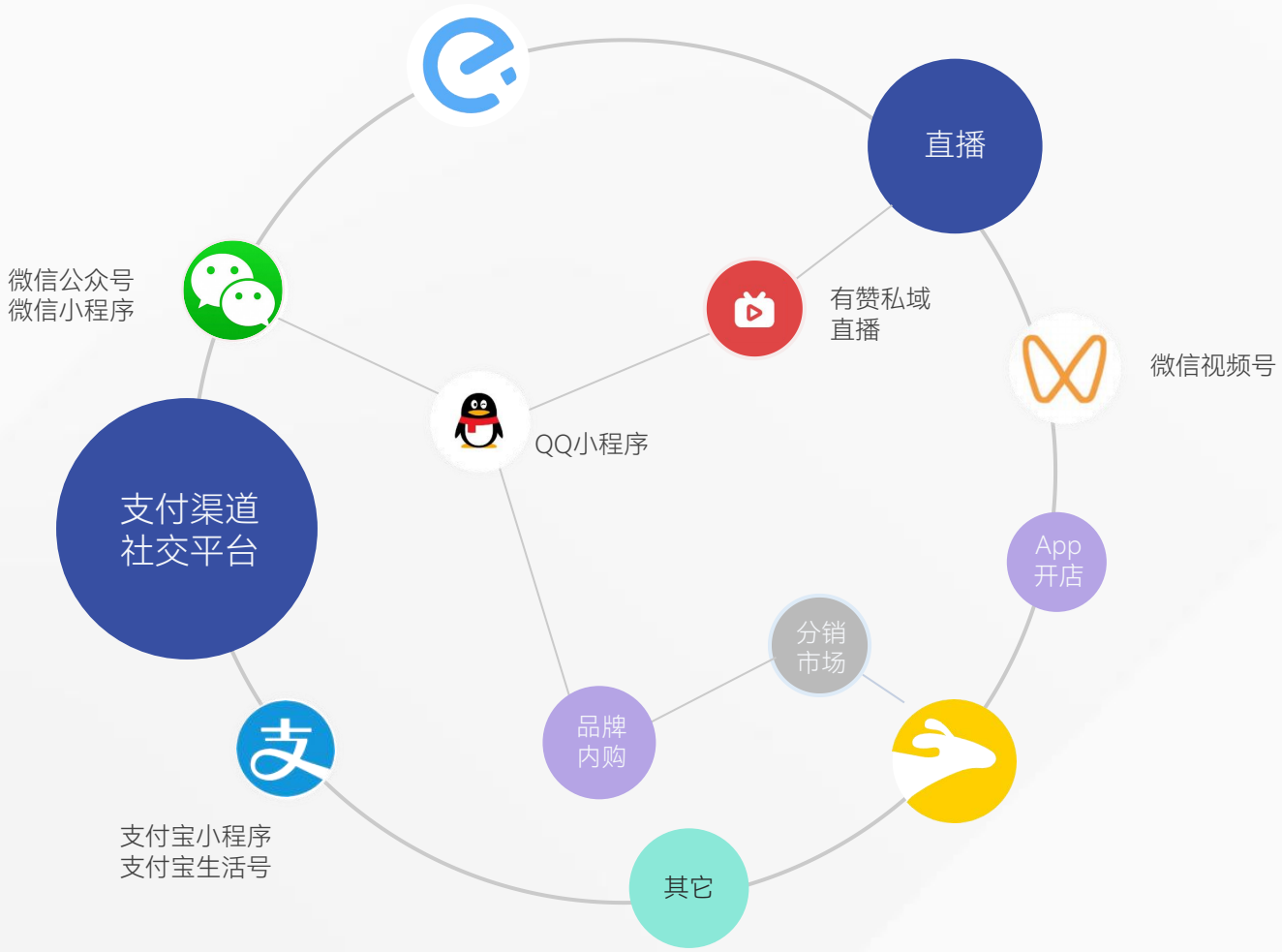
线上线下一体化经营，高效管理，降本提效

多渠道开店　数据打通　渠道管理

多渠道开店

全域经营

让每个商家在更多平台开店，帮每个门店对接更多流量



更多渠道、更多流量、更多新客

帮商家在更多平台开店卖货
获取更多平台的粉丝流量

- 打通线上线下
- 商品/订单/库存统一处理
- 统一追踪各渠道推广效果
- 客户分组打标 / 画像
- 便于后期精准营销

多渠道差评助手

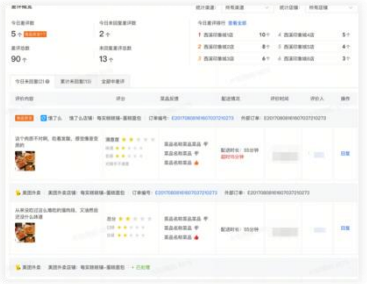
多平台差评聚合+智能批量处理，帮商家快人一步稳评分、保流量

有赞新零售AI

为什么你需要改变	有赞多渠道差评提醒解决方案
一眼总览 多平台中/差评	**多平台差评聚合** 一站式聚合美团、饿了么（到家）与大众点评（到店）等平台的差评，在有赞后台统一查看与管理，彻底告别多后台切换，杜绝差评遗漏，快速定位、解决问题。 **信息完整呈现** 差评内容、订单详情、菜品信息一目了然，快速定位问题根源（口味、配送、服务等）。
实时告警 抢占补救先机	**差评秒级通知** 一旦产生新差评，系统会通过App、短信等多渠道即时推送商家，实现分钟级响应。 **化危为机** 第一时间联系顾客补救（如道歉、退款），有效安抚情绪，阻止差评影响后续客人下单决策。
AI智能申诉 提效降本	**AI精准判断** 系统自动预判每条差评的申诉成功率，并一键生成申诉理由，为商家提供专业参考。 **批量高效处理** 批量选择高成功率差评一键处理，告别手动填写，大幅提升申诉效率，守住店铺评分。
流程化督办 杜绝遗漏拖延	**任务清晰明了** 所有差评形成“待处理/已处理”任务看板，责任到人，进度可视，确保每条差评都被跟进。 **超时自动提醒** 可设置处理超时提醒，系统自动催办，避免因店务繁忙而遗忘，建立标准化处理流程。

差评看板

- **信息全览**：各门店差评排行、各平台中/差评详情、点踩商品、配送信息等。
- **差评分类/打标**：自动按“口味/菜品/配送”分类差评，“食品安全”等重点问题自动高亮标记，便于商家第一时间响应。
- **一键回复**：后台可直接回复中/差评。



差评提醒

- **差评处理**：出现新中/差评时，可派发指定员工处理；同时支持设置差评处理超时提醒，可自定义设置“差评超x小时未回复自动提醒”，避免因遗漏回复而造成客诉。



AI智能批量申诉

- **智能识别差评，自动批量处理**：自动识别高/中通过率差评，AI自动发起申诉，你无需操心，全程零人工、智能处理；对于低通过率差评，AI自动生成针对性回复文案和申诉模板，人工审核后一键发送，省时省力，高效挽回口碑。



高/中通过率差评自动申诉



低通过率差评自动生成文案和申诉模板，人工审核后发布

*大众点评和美团的到店差评即将上线，可咨询销售顾问了解更多业务详情

多渠道客服消息

一套工具，大幅提升客服人效、轻松提升店铺评分、获得10+官方权益

为什么你需要改变	有赞多渠道客服消息解决方案	
聚合提效，解放人力	**一处回复，多处消息** 打破平台壁垒，在有赞后台可统一回复多平台的客户消息，告别在不同App和网页间频繁切换的低效操作。 **智能提醒，无需催办** 系统自动进行阶梯式消息提醒，解放店长，无需人工盯梢和催促，确保每条消息都被关注。	消息聚合 ★ 会话列表自动区分渠道 ★ 新消息首次进入时，会话自动计时，快速了解回复时长
规避风险，稳守评分	**保分保权益** 通过【自动回复】和【及时提醒】，保障“5分钟回复率”等平台核心考核指标，避免因未及时回复导致扣分。 **防止客诉恶化** 及时响应各类消息，有效安抚顾客情绪，从源头预防差评和投诉的产生，保护店铺口碑。	及时提醒 ★ 首次提醒 ★ 1分钟未回复提醒 ★ 3分钟未回复提醒 自动回复 ★ 首条消息40秒内自动回复 ★ 3分钟内未回复自动回复 ★ 紧急消息自动回复 ★ 自定义设置自动回复内容
权益拿满，无忧经营	**高评分抢占流量先机** 高回复率拉升店铺综合评分，获得平台流量倾斜，助力曝光量、订单量持续增长，甩开竞对。 **轻松解锁平台权限** 考核达标即可解锁10+项权益，如主动联系顾客处理评价、发起回访、邀约好评、拦截恶意用户等，掌握经营主动权，守护店铺口碑。	平台权益 优惠券 荣誉称号 门店海报 提升评分 发优惠券 邀请评价 屏蔽顾客 电话回访 差评沟通 快速应答 智能回复 更多权益

数据打通

有赞已打通40+系统：一键订购、快速打通

金蝶	聚水潭	用友	巨益
南讯	灯鹿	牵牛花	易云
数云	万里牛	网店管家	网易云商
慧策旺店通	易神软件	云积互动	管易云
伯俊软件	博远软件	餐道	帆软
网上管家婆	笛佛软件	招财火	客道CRM
票易通	群丰软件	bak365	多赞
票付通	万店掌	数据赢家	……

*已打通系统及打通功能列表，详情请咨询有赞开店顾问

有赞新零售AI

一体化经营

一整套系统，线上线下一体化经营，降本提效

线上、线下权益共享，数据互通

- 会员通
- 储值通
- 商品通
- 订单通
- 营销通
- 库存通

会员一体化

线上线下会员打通，统一管理，享有同等权益，如商品折扣、会员特权等。

会员储值，线上线下均可消费，实现老客绑定。

论在线上还是线下消费，积分都可以同步到该会员账户。

营销一体化

丰富的营销插件，覆盖经营各个环节。门店、网店通用，轻松实现线上沉淀+引客到店的营销闭环。

线上发起裂变优惠券、砍价等活动，裂变引流。通过线上领券、门店消费等方式吸引客户多次到店。

经营一体化

线上、线下权益共享、数据互通，提升客户体验。

支持和自有财务、收银等系统打通，降低经营成本。

获取更全面的客户信息，实现客户可识别、可连接、可触达，解决客户在门店购物完就走人，难进行二次营销和转化的问题。

全渠道会员产值是纯线下会员的4倍，是纯线上会员的11倍，一体化经营可创造最大利润

渠道管理

多平台高效管理

外卖平台打通，直连美团、饿了么外卖订单，一键设置，渠道管理效率倍增

多渠道管理痛点：

- 换季上新

多渠道维护商品信息，繁琐耗时

- 财务对账

多渠道退换货错综复杂，焦头烂额

- 商品超卖

多渠道库存无法统一管理，差评三连

有赞解决方案：

- **商品**

有赞系统统一管理，支持自定义名称/分组/价格等，直接管理商品上下架

- **库存**

支持库存共享，实时同步美团外卖渠道，库存可设置同步比例，避免超卖

- **订单**

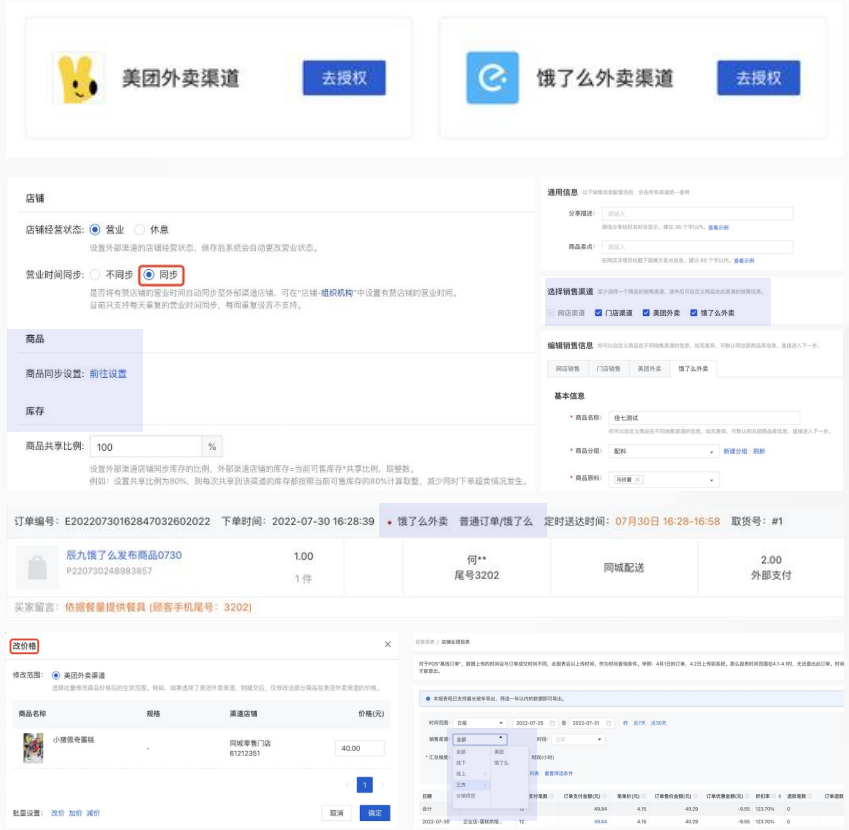
有赞系统可提醒外卖平台订单，支持自动打印、退款、取消，也可在POS上管理订单

- **配送**

外卖平台订单可在有赞发货和呼叫骑手，支持商家自配送

- **数据**

支持多渠道订单统计报表，如销售订单明细报表、收款明细报表、销售明细报表等



核心优势

- 有赞统一管理商品、订单、退款等日常经营业务，无需在多个系统进行切换操作
- 丰富多渠道交易数据报表，便于日常经营分析，做账更方便

抖音平台管理

一键核销+授权，无感沉淀抖音粉丝，统一高效管理

① 客户一键核销，缩短消费决策时间

客户在抖音平台购买团购券
购券后提示“去核销”，点击跳转使用

进入对应团购券的商品页
客户可直接下单使用



② 客户一键授权，高效公转私

客户完成授权后
信息自动导入有赞商城后台



系统自动为抖音新用户打标
商家可通过有赞实现统一运营管理



③ 客户到店自提

客户出示订单或取货号
可在门店直接取货





数据分析

分析商家每个经营环节数据，精准指导经营决策

流量分析　商品分析　客户分析　营销分析

经营报告

有赞智能体

有赞新零售AI

设置定时任务，自动生成经营日报/周报

对销售概况、流量分析、转化率、客户行为、商品表现等数据维度精细化分析，提供针对性优化建议



对话体描述问题，自动给出最佳经营建议

支持通过对话描述遇到的经验问题，智能助手直接给出最佳经营建议，支持分析数据，总结经营问题



数据总览

数据看板实时分析，经营概况一目了然，精准指导经营决策

流量、商品、客户等核心数据实时查看



实时分析客户浏览、成交、会员的数据



流量分析

精准分析商城流量，页面数据、访客行为有据可循

页面数据决策

商家可以在后台勾选微页面/商详页的各项指标，设置统计时间短，一键查询浏览访问和引导转化的各项数据，正对性地诊断各个页面内容问题。



推广渠道分析

对店铺页面生成推广链接，将推广链接投放至相应渠道和位置，跟踪该推广投放带来的效果数据。商家可通过推广效果数据判断哪个渠道投放效果最佳，找到适合自己的渠道。



热力图分析

图形化展示页面热点，通过点击效果对比，精准定位用户喜好、分析兴趣品类、调整页面布局，持续追踪页面数据，助力装修决策。



商品分析

全方位剖析商品数据，定位商品销售趋势，精选爆款商品

商品分析：多种条件筛选商品数据，查看商品趋势



商品排行：三种标准查询商品排行，一眼锁定爆品



商品概况

- 支付件数
- 支付金额
- 退款笔数
- 退款金额

转化数据

- 商品访客数
- 商品浏览量
- 商品曝光量
- 被访问商品数
- 商品加购数

动销数据

- 在售商品数
- 动销商品数
- 动销率

库存分析：轻松查询库存数据、周转数据、毛利数据

初期库存成本	总入库成本	总出库成本	期末库存成本
销售出库成本	销售退货成本	库存周转率	周转天数
商品毛利率	商品毛利	销售出库金额	销售出库成本

单品分析

从销售、流量、复购等方面分析商品表现，提供经营建议

数据可视化

直观展示单品销售趋势，掌握波动原因

总结性分析

跟踪用户复购行为，为制定客户运营提供策略依据

经营建议

结合店铺实际数据情况，提供针对性运营建议

根据数据制定爆品策略

根据数据制定人群推送策略

根据制定数据组合产品策略

根据数据制定高复购产品策略



客户分析

数据赋能，实现会员LTV价值倍增

会员数据总览

提供各种颗粒度和维度的会员数据指标分析，全面掌握会员信息，

累积会员数	新增会员数	支付会员数	储值会员数
5,969	47	46	5
较前一月 ↑ 0.96%	较前一月 ↑ 80.77%	较前一月 ↑ 58.62%	较前一月 ↑ 150.00%

领券会员数	会员支付金额(元)	会员支付订单数	会员客单价(元)
47	2,716.78	92	59.06
较前一月 ↓ 18.97%	较前一月 ↑ 142.08%	较前一月 ↑ 12.20%	较前一月 ↑ 52.65%

会员升级人数分析	付费会员人数分析	新会员成交分析
会员降级人数分析	免费会员占比趋势	老会员成交分析
免费会员人数趋势	会员贡献值分析	……

积分分析

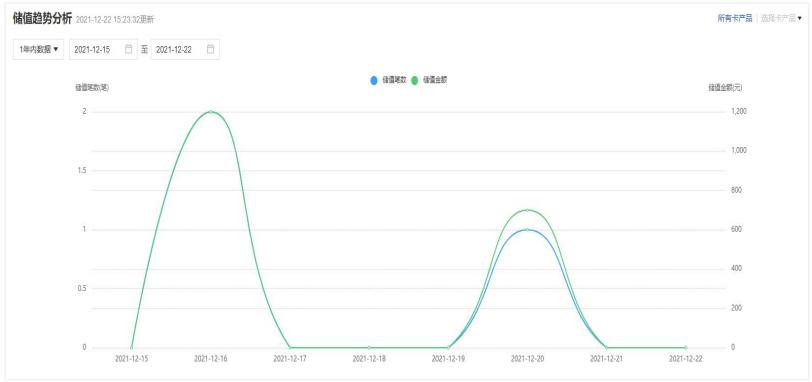
支持店铺积分分析查询，以及积分发放、消耗、客户积分帮当等数据的趋势分析。

可用积分	保护期积分	积分消耗率
4,818.86万	53	8.48%
≈4,818.86万元	≈53元	

累计消耗积分	过期积分	冻结积分
512.29万	712.95万	14

储值分析

除储值金额、来源、客单等数据之外，还能分析卡券礼包数据，为储值规则卡包营销提供数据决策。



营销分析

营销活动和插件数据全呈现，帮助商家及时调整营销策略

核心营销数据

可在选定的时间段内展示统计各项营销核心数据。

- 营销支付金额
- 营销支付金额占比
- 支付ROI
- 营销支付人数
- 营销有效活动数
- 营销有效活动分布

营销趋势分析

与历史数据对比，选取对各项数据生成折线图，帮助商家快速定位各项营销指标的趋势和问题。



营销效果分析

可以实时统计各个营销插件的使用效果，包括营销活动的投入产出比、销售连带率、拉新复购以及网店流量转化数据，帮助商家及时调整营销活动的策略。



数据报表

经营报表和财务报表一键导出，数据查看更方便

01 选择推荐报表

经营报表



财务报表



02 自定义报表选项



03 一键导出报表



销售单元	合伙人	订单支付笔数	订单支付金额(元)	笔单价(元)	订单售价金额(元)	订单优惠金额(元)	折扣率	退款笔数	订单退款金额(元)	营业额(元)
合计		9	70.85	7.87	76.50	5.65	92.61%	1	0.50	70.3
网店 直营 LJ测试计划库存共享仓库	-	0	0.00	-	0.00	0.00	-	0	0.00	0.0
总部 YZ测试-零售30模型	-	0	0.00	-	0.00	0.00	-	0	0.00	0.0
门店 直营 门店1-商品项目-新模型连...	南昌区域	0	0.00	-	0.00	0.00	-	0	0.00	0.0
网店 加盟 网店1-商品项目-新模型连...	合伙人-萧山区域	0	0.00	-	0.00	0.00	-	0	0.00	0.0
网店 加盟 网店2-商品项目-新模型连...	合伙人-萧山区域	1	0.50	0.50	2.50	2.00	20.00%	1	0.50	0.0
网店 直营 新模型连锁-0416-区域商...	-	0	0.00	-	0.00	0.00	-	0	0.00	0.0
门店 直营 共创未来体验店123	-	8	70.35	8.79	74.00	3.65	95.07%	0	0.00	70.3
网店 直营 测试新的区域商城20072...	111111j	0	0.00	-	0.00	0.00	-	0	0.00	0.0
网店 直营 网店测试APP开店05210...	YZtest-东部地区	0	0.00	-	0.00	0.00	-	0	0.00	0.0



连锁管理

一个中台，管控全局；赋能终端，灵活管理架构

总部统一管控

总部灵活设置强弱管控策略，确保各层级利益和积极性

营销	网店促销 总部创建活动指派&网店自主创建	直播购物 总部牵头：品牌自播&多店联播	分销员营销裂变 总部统一设置分销员运营规则	
服务	网店订单 网店自行发货&部分订单总部发货	网店客服 总部统一接待&网店自行接待	网店会员 总部统一设置会员运营规则	
开店	网店装修 总部统一装修&网店自主装修	网店商品 总部创建商品指派&网店自主创建	网店控价 总部统一控价&网店自主定价	网店库存 共享总部库存&门店独立库存
管理	合伙人管理 创建、能力配置	网店管理 创建、能力配置	进店逻辑 网店切换开关、店铺隔离	
资金	网店资金 总部统一设置资金归集规则			

合伙人管理

信息透明、管理自主，能力持续迭代

有赞新零售

信息透明

- 查看网店商品 售卖状态、价格
- 查看网店商品 库存、分组、来源
- 查看网店总部 指派的营销活动
- 查看网店自主 创建的营销活动
- 查看网店分销员 运营规则
- 查看网店 创建的微页面
- 查看网店订单、 售后维权、评价
- 查看网店快递 发货运费模板
- 查看网店同城 配送、到店自提规则
- 查看网店账单、 财务报表、提现记录
- 查看网店实时数据、 数据报表
- ...

管理自主

- 管理、新增 合伙人员工
- 批量修改网店商品 售卖状态和运费模板
- 创建营销活动 指派网店执行
- 处理部分订单 发货、售后、评价
- 设定网店 资金归集规则
- 开放合伙人层级 API接口
- 加盟连锁模式 设定会员储值规则
- 管理、设置 分销员运营规则
- 创建商品 指派网店售卖
- 管理会员 制定成长体系、积分规则
- 设置不同网店 匹配不同发货方式
- ...

总部创建网店

发布网店商品，帮助门店快速上线网店

统筹网店风格，帮助门店快速装修网店

12种全店配色，35个行业模版，300+主题模版，30个组件

统一装修应用到网店



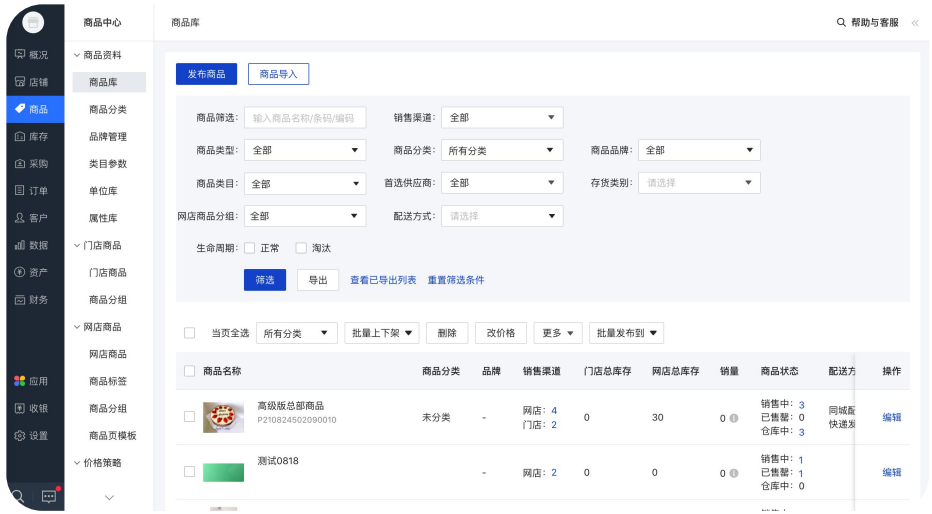
总部统一创建并发布商品到网店

1.总部创建商品

统一由总部在店铺后台创建商品，支持批量导入/导出商品，一键配置商品价格、配送方式等信息

2.总部发布商品

总部可统一上下架商品，为商品配置可售网店；网店对商品也拥有一定自主权限



总部制定进店逻辑规则

设置优先级，客户自动进入最匹配店铺

多级条件判断
引导客户进入指定店铺

导购绑定	会员归属	活动归属	地理位置	隔离店铺	指定店铺
已经绑定了某导购，就进入该导购所属的网店	已是网店A会员，直接进入网店A	点击某活动页面，可进入参与活动的所有网店	根据地理位置进入最近的、未隔离的网店	网店隔离，进店后不能切换其他网店	无推荐结果时，可设置统一进距离最近网店，或指定一家网店

客户A进入小程序

获取A的进店标签

- B店是A的归属店铺
- C店离A地理位置最近
- D店导购绑定了A

匹配总部设置的优先级排列

第1级：指定店铺　　第2级：导购绑定

第3级：活动归属　　第4级：会员归属

第5级：地理位置　　……

选出客户A的最高优先级

- 归属店铺是A的最高优先级
- B店是A的归属店铺

客户A进入B店

总部统筹营销

全域营销、进店转化，赋能门店业绩有增量

有赞新零售AI

门店能力弱，总部统一促销 & 门店自主性强，自主营销



总部创建营销活动帮助门店转化

总部统一创建活动

总部统一营销，百种营销玩法，提升客户活跃，带动高转化、高复购

选择门店/网店参与活动

活动可覆盖到全部门店/网店，或为指定门店/网店创建独立活动，满足个性化营销需求

门店履约

活动上线，吸引客户下单，门店履约，资金由总部统一结算

总部统筹会员、资产

客资精细化、数字化管理

全渠道客户数据沉淀，来源记录清晰，核算更方便

总部统一运营会员，会员数据全盘掌握

总部拥有所有门店的会员信息、数据，客户画像完整，有利于开展精准的会员营销活动，带动会员高频复购、降低会员营销成本

记录会员、储值来源，方便核算门店业绩

系统自动记录会员来源、储值门店等归属信息，方便总部和门店识别会员，清楚核算门店业绩，激励门店做好老客维系

总部管理网店资产和财务，财务收支有迹可循

资产管理 资产现状、收支状况，资金归集、收益发放一目了然

我的账户	资金处理	资金对账	快速回款

财务管理 财务管理清晰、高效、安全管理账务，每一笔收支清晰可见

收入管理	销售明细	业绩分佣	收款对账
回款对账	经营利润	收付款管理	财务报表
往来单位	成本日历	财务概况	单据汇总

总部制定客户归属规则

设置优先级，客户归谁不再有纠纷

有赞新零售AI

创建客户 → 绑定手机号 → 成为会员 → 绑定销售员 → 绑定导购员 → 成为导购员/销售员

多级条件判断
客户归属哪个、门店

创建客户	绑定手机号	成为会员	绑定销售员	绑定导购员	成为导购员/销售员
客户首次进店，便可创建客户，客户导入也可创建客户	客户在某店铺授权手机号，即完成绑定	客户在某店铺注册成为会员	当用户绑定销售员时，客户会归属于销售员的店铺	当用户绑定导购员时，客户会归属于销售员的店铺	当客户成为导购/销售员时，归属于导购员/销售员关系所在店铺

总部对A客户进行归属划分

获取A的身份标签

- A首次店是B店，并创建了信息
- A曾在C店注册了会员，绑定了手机
- A现在已经是D店的销售员

匹配总部设置的优先级排列

- 第1级：成为导购员/销售员
- 第2级：绑定销售员
- 第3级：绑定导购员
- 第4级：成为会员
- 第5级：绑定手机号
- 第6级：创建客户

选出客户A的最高优先级

- 绑定销售员是A的最高优先级
- D店是A的进店店铺

客户A归属D店

总部制定资金归集规则

解决总部与门店之间销售回款问题

有赞新零售AI

总部统管资金

储值支付部分金额

需回款

全额回款

扣除比例

储值奖励金店铺承担比例
+
储值回款费用店铺承担比例

不回款

非储值支付部分金额

需回款

全额回款

扣除部分比例费用

不扣除交易手续费

扣除交易手续费比例

不回款

回款金额

储值部分金额

+

非储值部分金额

结算流程

结算方式

- 账单对账
- 创建结算单
- 结算单报批
- 创建付款单
- 付款单报批付款

结算周期

- 按日结算
- 按周结算
- 按月结算

门店收到分佣

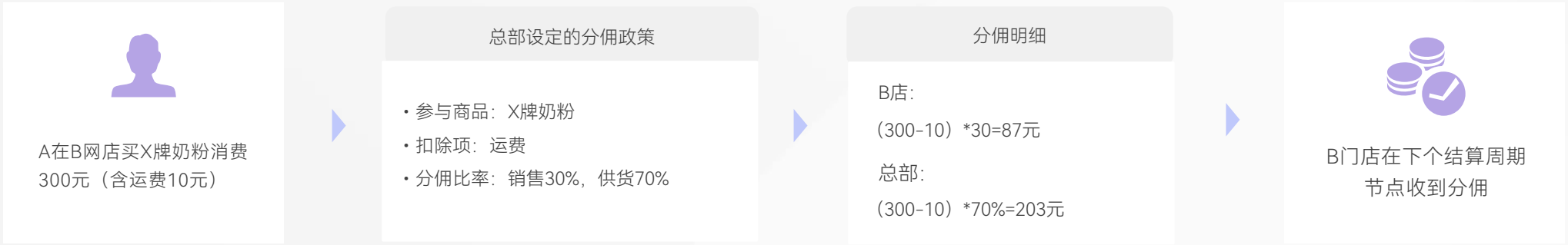
总部制定分佣规则

总部设定分佣规则和储值费用规则，解决总部与门店之间分佣难题

商家分佣逻辑



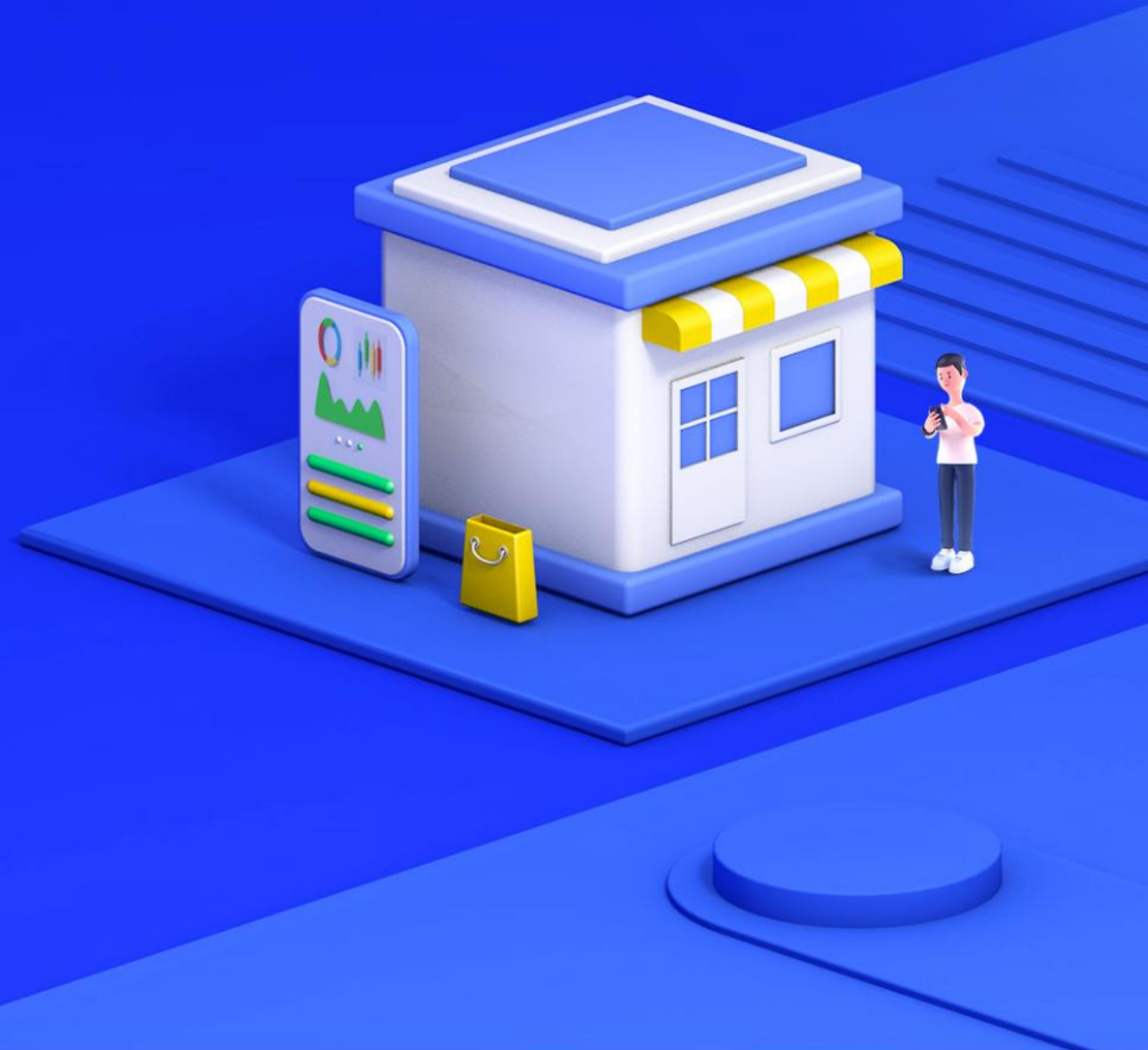
实际分佣场景



02

服务解决方案

有赞为同城零售商家规划最佳私域经营服务方案



驻店实施服务

有赞新零售AI

服务模块&项目与内容	规格	交付物件
商品导入 根据商家实际需求，代导入50个商品，教会商家如何进行商品导入，帮助快速完成商品的上架动作	1次	
配送方式配置 根据商家实际需求结合有赞功能实现情况，完成同城配送运费设置以及闪送等三方配送渠道打通（打通视有赞已经合作的三方渠道为准）并根据商家的售卖需求是否开启电商快递发货能力	1次	
硬件配置 根据商家业务需求完成小票机、标签打印机等硬件链接并完成配置后，测试出票流程（本地客户支持在下店期间进行辅助指导，非本地客户线上远程指导操作，如有特殊需求，需要商家支付差旅费用下店指导）	1次	• 通过代操作帮助商家完成相关配置 • 系统切换当天可提供一家门店的驻店支持（整体工时不超过8小时）
库存管理模式配置 根据商家库存管理需求，配置门店网店共享库存模式以及完整的进销存模式或单独只配置共享库存模式或门店网店独立销售模式	1次	
资产配置 完成提现账户的配置和有赞转账的开通	1次	
会员数据导入 帮助商家将会员数据导入有赞，会员的数据需要有商家自行整理	1次	
开店驻场 线下收银切换时，通过现场支持及时进行问题响应	1次	

个性化装修服务

有赞服务市场认证资深服务商，助力商家搭建有品牌调性的小程序商城

个性化装修服务

商家需求沟通

匹配装修服务商

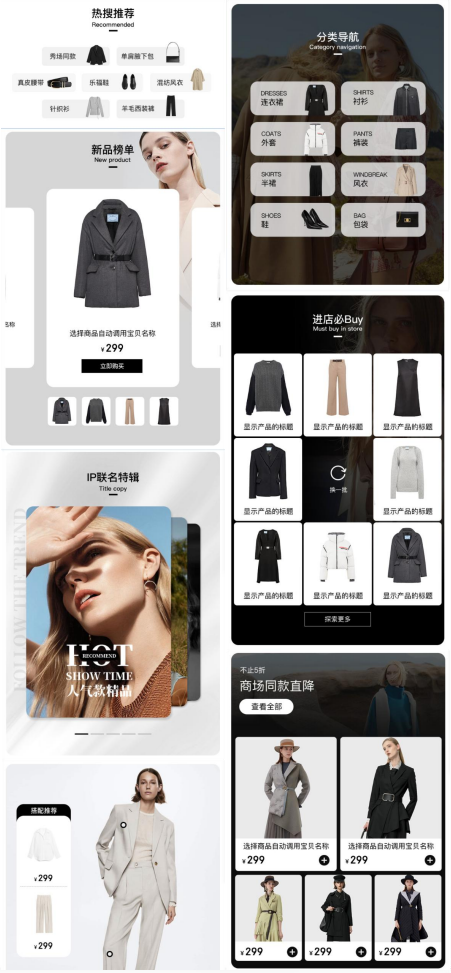
完成商城精装修

专业的店铺精装修服务，根据你的需求完成店铺搭建

结合商家需求，有赞指派有赞服务市场认证资深服务商搭建有品牌调性的商城店铺（整体设计由商家提供或由资深服务商提供），包含开屏广告剪辑、店铺导航配置、商城首页精装、商品详情页设计、个人中心设置等内容。

交付流程

- 商家提报需求
- 服务管家匹配装修服务商，推动三方建联（2-3工作日）
- 商家提供基础资料——服务商审核资料（2-3工作日）
- 服务商完成装修（10-15工作日）



* 支持商家隐藏店铺底部“有赞提供技术支持”字样及有赞LOGO

高级管家服务

专属对接群，5天*8小时，一对一操作答疑，陪伴商家共同成长

高级管家服务



高级服务管家

1对1操作答疑，使用无忧

80%

出身一线品牌零售商和互联网公司

贴心服务，全程无忧

专属对接群

一对一操作答疑

陪伴商家共同成长

- 项目前期，交付专家负责拉群、答疑
- 项目中后期服务管家进群，任何系统操作问题群内提出，管家及时应答、专业解答

有赞服务市场

有赞新零售AI

装修/拍摄

- 店铺装修
- 首页装修
- 商详设计
- 美工包月
- 素描手绘
- VI设计
- 品牌设计
- logo设计
- 物料设计
- 商品拍摄
- 商品视频

运营服务

- 全案运营
- 内容运营
- 会员运营
- 企微运营
- 社群运营
- 分销运营
- 活动运营
- 门店运营
- DTC运营
- 渠道运营
- 开店启动
- 客服服务
- 仓储物流

咨询服务

- 行业市场研究
- 消费者洞察
- 渠道诊断
- 门店诊断
- 品牌研究
- 业务模式分析
- 战略规划方案
- 运营实施方案
- 组织架构升级
- 系统组合方案
- 营销活动方案
- 标杆打造方案
- CDP营销系统
- 定制培训

营销推广

- 信息流广告
- 大号投放
- 百度推广
- 小红书推广
- 抖音推广
- 整合营销全案
- DMP广告模型

短视频/直播

- 达人带货直播
- 店铺代播
- 短视频拍摄
- 探店视频拍摄
- 直播培训

* 部分服务由有赞服务市场第三方服务商提供，服务详情可前往「有赞服务市场」咨询

有赞放心购

帮助活跃商家将购买转化率提升 30%

放心购：帮助活跃商家将购买转化率提升 30%

消费者看到放心购的标识后，购买转化率提高了 30%

放心购过去三个季度帮助商家多做了近 1 亿笔的生意!

- 放心购 专属标识
- 保险公司 双重保障
- 有赞提供 客服工具
- 协助处理 售后问题



有赞商盟

有赞商盟6大活动品牌，为更多商家提供学习交流与商务合作的平台

每月100+商盟活动

200+商盟社群

7W+商家会员

100W+商盟“超”精准曝光量

研习社

针对运营方法、行业趋势等方面进行交流分享，帮助商家更快速的了解行业，深入运营、拓展人脉，抱团成长。

赞交会

聚集全国商盟商家，通过现场产品展示与流量渠道招商路演，帮助流量主与商家高效对接，精准拓展资源与人脉。

资源对接会

根据不同主题，结合流量渠道的招商需求，以小型沙龙的形式，为商家提供交流的机会，对接资源，拓展人脉。

有局

企业高管社交沙龙，盟聚资源，促进传统媒体、新媒体、品牌商家等对接，集合交流、学习、社交的圆桌闭门会议。

赞市集

以市集的形式参与专业展会、国际展会、大型市集及城市嘉年华等，帮助商家现场直接获客与销售的市集活动。

游学团

组织商家拜访成功企业，参观成功品牌，学习成功经验，促进成员自我提升，充分领略和学习成功企业风范。

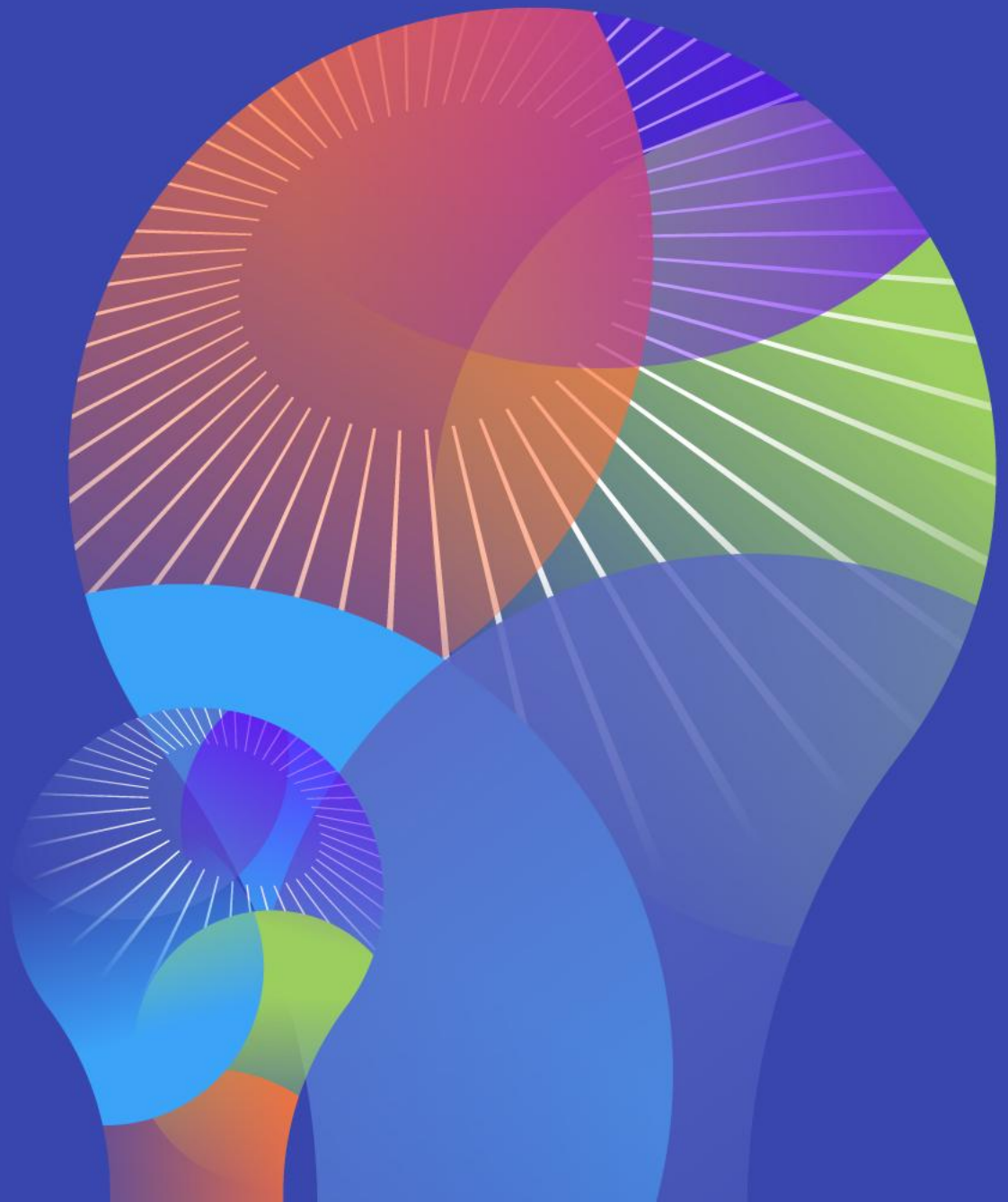






帮助每一位
重视产品和服务的
商家成功

—— 有赞的使命



有赞，是一个商家服务公司，
于2012年11月在杭州贝塔咖啡馆孵化成立。

我们从帮助商家公域内容营销获客开始，再提供私域运营和分销团购系统来提升复购和利润，并为最终销售转化提供了更智能的自有独立商城、门店数字化、连锁管理、多渠道数据等解决方案。

有赞目前拥有**社交电商**、**新零售**、**美业**及**国际化**四大业务体系，通过“私域电商和门店数字化”服务以及有赞CRM、有赞智能导购、有赞企业微信助手等产品组合提供了完善的“智能化消费者运营”系统，覆盖从公域到私域再到最终销售转化，覆盖商家经营端全流程。

面对商家与开发者的定制化服务需求，有赞还推出了PaaS服务平台“有赞云"，全面支持商家和开发者定制各类个性化解决方案；

针对商家的“流量”难题，我们还拥有有赞推广、有赞分销等服务与平台，帮助商家定向解决引流获客、搭建分销体系等难题；

同时，我们还推出了放心购、7x24h智能客服系统等一系列保障消费者权益的服务，逐步形成了一套完善的消费者保障体系，从商家监管、担保交易、消费者服务等多维度保障消费者权益，增强消费者与商家间的信任与链接。

做生意，找有赞。

有赞服务在中国

有赞分公司　有赞商盟　有赞合作伙伴

海外团队布局

加拿大　美国　日本

海外业务分布

加拿大　美国　英国

澳大利亚　新加坡　马来西亚

印度尼西亚　新西兰　韩国

泰国　日本　菲律宾



致力于成为商家服务领域最被信任的引领者，和成就优秀人才的美好组织。

产品

超2000+营销工具

每年超900次重大更新

技术

99.99%系统稳定性

订单处理最高达10万笔/秒

服务

一站式开店服务

专属服务团队助力提GMV

生态

对接流量平台、开发者

提供资源对接机会

资质

央行颁发支付牌照

资金处理全程合规

安全

国际顶尖技术认证

银行及安全保障

2024年服务商家总交易额 1,028 亿元人民币

持续帮助商家创造增量价值

184万元

单个商家的平均销售额在2024年超184万元，同比增长约14%

50%

门店SaaS业务GMV占比提升至49%

228万销售人员

服务了近13万个店铺，累计帮助商家服务了6000万会员、超1亿的企业微信粉丝，并帮助超过200万销售员和导购完成了线上成交

有赞获得国际顶尖认证，给你银行级的安全保障

ISO27001
信息安全管理体系认证

CSA C-STAR
云计算安全国际认证

DJCP
信息安全等级保护（三级）

省级高新技术企业
研究开发中心

PCI-DSS
支付卡产业数据安全标准认证

ISO27701
隐私信息管理体系认证

行业  认可

- 极客公园：2024年度数字生产力
- CSDN：2024年度创新产品与解决方案
- 腾讯智慧零售：2024年度合作伙伴
- 浪潮新消费：2024年度消费行业领航服务商
- 甲子光年：2023中国数字经济榜-产业引领榜TOP10
- 亿欧：2023中国数据智能服务商top30
- 蓝鲨消费：2023数字科技（AIGC）赋能消费产业服务商TOP30
- 极新：2023直播电商数字化互动&关系TOP10
- 36kr：WISE2022 新经济之王-企业服务领域年度企业
- 亿邦动力：未来零售数字化突出贡献奖
- ToB行业头条：实力先锋企业TOP30
- 消费界：中国最具信任感服务商TOP20
- 中国营销技术弯弓奖：2022年度最佳一体化服务商
- 钛媒体：年度消费运营服务商
- 见实：最值得推荐私域服务商
- 执牛耳：年度数字营销创新服务公司
- CMO训练营金匠奖：2022年度私域服务商
- Topmarketing金触点奖：2022年度案例技术营销金奖

有赞服务的明星商家


江中食疗
BeBeBus
ASUS
广汽丰田
SEMIR 森馬
新希望乳业
沃隆 wolong
王府井百货 Wangfujing
农夫山泉 NONGFU SPRING
良品铺子 BESTORE
燕之坊 中国粗粮领导品牌
爱康国宾 健康体检
盘龙云海 PANLONGYUNHAI
中粮 COFCO
MEIZU
五芳斋 WU FANG ZHAI
Jeep
德克士
中国移动 China Mobile
Jahwa 上海家化
Koolearn 新东方在线
洋河酒厂 YANGHE
周大生 CHOW TAI SENG 股票代码: SZ002867
3D-JP
可复美
黑色经典 HEY HEY BLACK
寿全斋 ORIENTAL HOUSE
中国邮政 CHINA POST
P&G
嘉华鲜花饼 最云南 伴手礼
三只松鼠 Three Squirrels
广百
THREEGUN 三枪
云南白药 YUNNAN BAIYAO
伊藤洋华堂 Ito Yokado
KONKA 康佳
都市快报 DUSHIKUAIBAO
华熙生物 BLOOMAGE BIOTECH
煌上煌
蒙牛
晨光
天域 HORIZON RESORT & SPA
燕之屋 YAN PALACE
汤臣倍健
三联生活周刊
八马茶业
FOTILE 方太
君乐宝 JUNLEBAO
LANCY
Glico 格力高
新百 CENBEST
燕京啤酒 YANJING BEER
中国南方航空 CHINA SOUTHERN AIRLINES
Dohia 多喜爱
SEVFUN 七色坊
Ugrant 兴龙广缘
Gowani 乔万尼
中国黄金
TCL 创意感动生活 The Creative Life
恒安集团 HENGAN
阿胶 DEEJ
中信出版社 CHINACITIC PRESS
Holiland 好利来
usmile
Vanward 万和
Abbott 雅培
百瑞源
湘潭辅子 会员中心
观夏 to summer
奈雪の茶
博士眼镜

有赞

致力于成为
商家服务领域最被信任的引领者，
和成就优秀人才的美好组织。



做生意 找有赞