

终端数字化 北京爱创科技股份有限公司 包材终端数字化

产品名称	终端数字化 北京爱创科技股份有限公司 包材终端数字化
公司名称	北京爱创科技股份有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区宝能中心A座12层
联系电话	18610215177 18610215177

产品详情

企业视频展播，请点击播放

视频作者：北京爱创科技股份有限公司

数字化终端系统的优势

数字化终端系统除了对于经销商来说好处多多之外，对于生产厂家来说也是有非常多的好处的生产厂家，主要是在自己的产品能不能够生产出来卖的出去，但是以前不了解市场，不了解客户的信息，不了解经销商的情况，所以说都是闷头在搞生产，但是现在情况就不一样了，因为现在厂商也可以在这个平台上面去获取很多有用的信息，比如说在这个平台上面有多维度的全方面的数据统计和数据分析的相关信息，通过这些信息可以迅速的了解到当前的市场的一些动态的需求和市场上的用户的反馈的相关信息，然后根据这些信息来进行整理和分析，制定出一个有效的产品生产计划。

终端数字化营销

终端是产品流入消费者手中终渠道，是一个品牌接近客户前沿阵地，是消费者了解产品、体检品牌文化的窗口，因此终端经营管理模式是否适应市场需要，是否具有战斗力，关系到一个品牌的竞争力，继而关系到这个品牌企业以及加盟商的生死存亡，建材终端数字化服务商，要从战略高度来认识搞好终端建设的重要性。

对现有终端网点经营模式进行转型改造，建立考核严格、善于客户关系维护、目标市场营销主动、内部管理精细的终端经营模式。

顺势而为推动终端数字化转型

当前，随着“云大物智移”的普及，“线上+线下”的零售融合渐成大势所趋，新业态、新模式不断涌现。

近年来，行业各单位积极拥抱新技术，在终端渠道建设领域不断探索并取得了一系列喜人的成就，但在终端转型明显仍处在一些问题。比如，平台搭建不健全，客户粘性失效；终端系统不健全，数据采集没有发挥实效，客户画像描绘模糊，不能有针对性地开展营销活动，客户粘性不足。经营模式缺新意，经营方式不够灵活，区域特色优势无法显现；数据分析欠逻辑，品牌效应失声。在移动社交背景下，海量的消费数据涌现，但在建设终端的过程中，对数据的系统分析能力欠缺，造成数据价值流失，等等。

打造社交平台，描画客我关系“棋谱”。要增强客户对渠道品牌的依赖度与归属感，建立良好的客我双方关系，新型平台的构建尤其重要。一是统一终端平台系统，提高客户全息画像的准确度。多面布局终端使用的信息采集系统、中端的数据处理系统，进行条盒扫码，同时进行人工的实时录入修正，疏通工商信息系统，弥合数据间隙，建材终端数字化管理解决方案，准确描摹客户的全息画像。二是重视社交营销管理，扩大社群陪伴服务的覆盖面。建立客户专属社群，终端数字化，借助KOL与KOC辅助社群管理，根据平台的采集数据分析，为客户定制电子化专属贺卡，社群内实行每日清晨问候、新闻简报推送等，包材终端数字化，考虑开展客户电子“树洞”，安排专人进行实时回复管理等。三是注重体验消费管理，营造流程合作参与的契合度。在面向客户与消费者的线下端口，开展一系列客户合作参与式活动，打造售前、中、后的客户交流平台，让客户与客户都能够的平台中进行沟通，实行客户社群自主管理，同时注重内嵌数据监测公关，监测交流过程中恶意危害企业形象的关键词，及时进行协调处理。

终端数字化-北京爱创科技股份有限公司-包材终端数字化由北京爱创科技股份有限公司提供。北京爱创科技股份有限公司位于北京市朝阳区宝能中心A座12层。在市场经济的浪潮中拼搏和发展，目前北京爱创科技在其它中享有良好的声誉。北京爱创科技取得全网商盟认证，标志着我们的服务和管理水平达到了一个新的高度。北京爱创科技全体员工愿与各界有识之士共同发展，共创美好未来。