

解析优剪生活新零售与传统零售有什么区别对比？优剪生活app+优剪生活软件+微三云技术，微三云麦超解读

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 解析优剪生活新零售与传统零售有什么区别对比？优剪生活app+优剪生活软件+微三云技术，微三云麦超解读 |
| 公司名称 | 深圳市微二云信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层 |
| 联系电话 | 13929266321 13929266321 |

产品详情

解析优剪生活新零售与传统零售有什么区别对比？优剪生活app+优剪生活软件+微三云技术，微三云麦超解读

导读：微三云科技优秀项目成功模式举例；商城模式案例：比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式等等 网站新模式更多发布 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com>

今/天给大家分享一个优剪生活平台系统开，感兴趣的可以联系微三云麦超总监。

小编介绍：

微三云麦超，微三云市场总监、资源总监，首席商业模式策划导师，本人从事软件开发营销系统，不在于任何平台运营，本文重点在于探讨社交电商市场几大主流的营销引流商业逻辑和运营模式，系统本身不违法，系统属于工具，违法的是运营和如何操盘。本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

主要经营：APP开发，公众号，小程序，网页，H5，APP开发

公司：微三云集团（旗下子公司：莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/微三云大数据/二云信息/达丰云）东

莞市微三云信息技术有限公司，是一家从事企业管理软件开发、销售及服务于一体的高新技术公司。

软件二次开发合作公司：星电/尾音/微云视

公司规模：公司经营已超10年，整栋5000平方写字楼，公司软件销售年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资，质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式

优剪生活app+优剪生活软件+微三云技术

【核心提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询】

优剪生活小程序开发优剪生活系统简介

一、角色端口：小程序端(PC)、门店端(APP)、技师端(APP)、消费者端(微信端或小程序)

二、优剪小程序开发的功能：

1、在线预约时间：在线预约时间，用户们可以根据自己的时间弹性跟美发店预约个自己合适的时间，错开高峰期，避免等待

2、效果预览：可以加入一些美容和美发的样式给用户参考，让客户选择自己喜欢的样子进行美容美发，让用户拥有更多的选择。

3、优剪生活预约小程序社区交流小程序：可以在美发预约的小程序里面加一个社区交流的功能，让爱美的姑娘们可以分享自己打扮的经验，让菇凉们可以在这里找到自己的知音和朋友。

4、优剪生活预约小程序优惠促销推送：商家能够随时随地为用户展示、推送优惠促销信息，激发潜在用户的消费热情。

5、优剪小程序的会员管理：建立会员卡(储值/打折积分)发放、会员管理、卡帐管理与监控、财务结算和统计的核心会员卡处理系统。

6、地图导航：用户定-位所在位-置，就会显示该门店的详细店名、地址和电，话，以及为用户提供去往美容美发门店的线路规划，可谓细致周全、服务到家。

7、优剪生活美容美发资讯尽在掌握：资讯频道收集了最新的美容美发类资讯和流行的最新发型，能方便全面地将美容美发资讯尽在掌握。

8、分享推广：门店小程序预约系统基于微信小程序而开发的预约商城，通过微信-访问、分享推广、微信支付一体化的裂变营销购物

总结一下就是说优剪小程序开发打造的O2O模式让美发效率得到提高。理发师可以佳的效率为消费者提供专业的剪发服务，极大缩短顾客等待和剪发的时间，解决传统美发店的痛点，这也是互联网功效在传统美发中得到充分发挥的表现。

直击用户痛点，以标准化可复制O2O模式，实现快速扩张

优剪生活（UDREAM）是专业美业服务提供商，以互联网思维改造传统美发业，“纯手艺、只剪发”，以工匠精神打磨服务流程，提升门店体验，解决用户痛点。公司以标准化可复制O2O模式，节约用户时间，提高经营效率，实现快速扩张。

公司深度改造线下服务模式，专注美发“做优做减”，依托线上运营管理平台，打通用户交易与企业管理闭环。公司严格筛选加盟商与发型师，保持服务质量与品牌调性。公司踏准“新零售”风口，以专业美发切入市场，致力打造美业严选平台。

公司2015年6月成立，创始团队拥有多年互联网、知名美发连锁从业经验，将互联网思维与传统美发服务深度融合，线上运营管理+线下深度改造，打造美发业“新零售”模式。

公司2016年11月开放加盟，截至2017年12月20日，共有门店173家，规模化扩张效果初显。公司以专业美发品牌切入市场，未来将适时拓展其他品类，打通行业上下游，提供美业运营管理服务，通过规模效应形成正向反馈，致力打造用户最信赖美业严选平台。公司直击用户痛点，以互联网思维做减法，改进服务流程，提高品牌价值。传统美发行业通常因体验差、口碑差，为用户所诟病。

公司利用互联网思维对其进行深度改造，做减法却不简单，确定标准化“纯手艺、只剪发”解决方案，将经营中不需要的设备和服务完全剔除，让剪发更靠谱、服务更周到、细节更全面，实现成本降低、效率提升、体验优化。发型师以工匠精神专注剪发，了解用户需求、设计发型方案、提供高品质服务，注重门店体验与用户口碑。

公司门店内景图 公司打造标准化可复制美发O2O模式，节约用户时间，提升经营效率。公司门店均为线上接单，用户可在“优剪生活”微信公众平台，查看发型师动态、选择门店、预约发型师、线上取号，在合适时间到店理发，最后线上支付（不收现金）并完成评价。

公司部分门店入驻美团、大众点评、百度糯米等平台，拓展用户入口。公司通过标准化O2O模式，节约用户时间，店内无专职管理人员，同时保证相对标准化优质服务，提升经营效率，且复制性、拓展性更

强，为规模化扩张提供保障。

公司门店采用互联网O2O模式“纯手艺、只剪发”，公司专注核心服务，控制经营成本，提升门店体验。公司门店面积为30m左右，装修简约精致，无洗头区、收银员、前台，只设有剪发区、等候区、洗手间，每家门店配有4~6位发型师，客单价通常为35~45元，不提供染发、烫发等附加服务，有效控制相应经营成本，提高价格竞争力。理发前，发型师与用户详细沟通，深入了解用户需求；理发时，发型师专业细致，充分尊重用户感受；理发后，用户满意发型会被记录档案方便下次参考。发型师全程“不推销、不办卡、不闲谈”，依靠理发技艺与优质服务，提升用户安全感与门店体验。

公司门店坚持“纯手艺、只剪发”公司注重细节改造，着力优化服务流程，增加用户好感。公司门店提供自助茶水饮料，免费WIFI，配有简易等候区。用户可关注其喜爱的门店或发型师、上传参考发型、记录历史发型，建立专属发型档案，方便之后到店理发。公司门店引进先进吸发系统代替洗发，保持店面整洁，所有理发工具均经过“一客一消毒”，座椅、客袍等均经过精心筛选。与普通快剪模式不同，公司门店单客，服务时间在30分钟左右，注重品质，以用户体验为核心，增加用户好感，提升品牌价值，据公司微信公众号显示，公司门店用户好评度通常高达99%。

公司建立发型师筛选与激励机制，保证剪发技术与高品质用户体验。公司发型师均经过认证，约50%来自大型美发沙龙，手艺过硬、口碑佳、素质高，从源头上保证用户体验。

公司对发型师做严格筛选考核，提出多项标准：

- 1、手艺过硬，擅长剪发；
- 2、技术成熟、至少五年以上美发经验；
- 3、得到业界认可
- 4、口碑好、人气高。公司注重团队与文化建设，招聘发型师时注重价值观认同，崇尚“让美业更美好，让手艺更有价值”，同时公司激励机制完善，可有效调动发型师积极性，并为其收入提供保障。

公司开发数据化运营管理平台，打通用户交易与企业管理闭环。公司拥有专业互联网线上运营团队，针对门店进行数据化运营管理，大幅缩减人力成本，提高经营管理效率，同时通过积累用户评价与反馈，便于用户选择门店或发型师，及对发型师做针对性考核与培训，提升发型师水平与服务质量。

公司互联网运营管理模式，突破传统门店线上管理短板，增加客源流量，同时大幅扩大管理半径，为跨区域规模化扩张奠定基础。公司注重用户评价与反馈，强调口碑积累。美发行业口碑尤为重要，公司运营平台可积累发型师的用户评价数据，方便用户甄选，提高用户信任度，同时公司可基于用户评价对发型师做个性化培训与考核等，用户评价与发型师收入挂钩，激励发型师自我提升，提高服务质量。公司微信公众平台开设吐槽专区，积极吸纳用户建议意见，反复打磨服务流程，提升门店体验。公司针对发型师做个性化培训公司精准定位中端市场，在消费升级背景下，发展潜力巨大。公司聚焦橄榄形用户结构中部，精准定位中端市场，暂不涉足高端美发领域，也不提供低端剪发服务。公司核心用户定位有一定品质要求，重视效率与便捷性，有互联网使用习惯的年轻中间层用户。公司通过互联网运营与深度改造降低经营成本，在保持客单价不变或略有提高情况下，大幅提升效率与用户体验，符合消费升级趋势。公司注重门店选址，门店大多开在社区，在相对封闭环境中，依靠口碑传播服务周边稳定客流。此外公司积极拓展商场、学校、办公楼周边等区域。公司以直营模式打磨业务流程，以加盟模式实现快速扩张。公司成立初期通过直营方式打磨6家门店，逐步完善标准化业务流程；2016年11月起公开招募直营合伙人，以加盟模式促进规模化扩张，公司收取加盟费与利润分成，为加盟商提供品牌背书、用户导流、

全流程代运营服务，解决加盟商自身开店难痛点。据公司官网介绍，加盟商单店投资额为30万左右（装修费7万左右+设备费用2.5万左右，其余资金为店铺转，让费及押金），通常3个月左右可实现盈亏平衡，10个月左右可收回成本。据公司微信公众号显示，截至2017年12月20日，公司拥有门店173家，覆盖深圳（130家）、广州（36家）、上海（3家）、武汉（4家）四座城市。公司采取直营强管控方式做加盟，通过体系化输出模式，“一站式”满足加盟商开店需求，提高扩张速度，同时保持服务质量。直营扩张对品质管控更有力，品牌价值及毛利率更高，但前期投入大，扩张速度慢。加盟扩张通过共享品牌，可快速做大规模，但品质管控较难。公司用直营强管控方式做加盟，通过体系化输出模式，“一站式”满足加盟商开店需求，加盟店可使用“优剪生活”品牌。公司提供协助选址、装修跟进、人员配置、员工培训、开店运营、营销策划、门店监控等全流程代运营服务，加盟商只需投钱和找店，不参与后期店铺经营管理，提高扩张速度，同时保持服务质量。

???

问：传统零售与新零售有什么区别对比？答：传统零售和新零售对比：传统零售：受限于地域运输、存储难题 支付方式单一 纯利润低下 消费体验一般 服务质量有限 消费水准不高——新零售：线上线下联合销售 支付完善且多样化 线下销售成本提高，需联合线下突破 服务成商品附加值 消费体验升级