

欧普照明传统照明零售业龙头老大转型线上

产品名称	欧普照明传统照明零售业龙头老大转型线上
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路7号大厦4层401-10房（仅限办公）
联系电话	13922239485 13922239485

产品详情

2020年，欧普照明和*合作，借助智慧门店的品牌数字化解决方案，推动品牌进行数字化升级，拓展多渠道引流获客，为用户提供全渠道的购物场景和家装一站购服务，成功开启线上商城的横向铺货时代。

01.传统照明零售业老大转型线上

欧普照明作为行业的整体照明解决方案提供者，以“用光创造价值”为使命，以人为本坚持创新。经过20多年的发展，基于全国的上千家门店和销售网点铺设，在线下零售行业中已经取得了不菲的成绩。那么这位老牌企业是如何在疫情的冲击下保持持续供货销售，做到不降反增的？

基于微信生态圈打造线上商城

欧普照明辛勤耕耘24年，凭借的整体照明解决方案以及开放的企业文化，在线下销售渠道打下了坚实的基础。2016年于上海证券交易所主板成功上市，在历经试炼后，用更积极的心态拥抱变化，以更为宏观的视野拓展线上私域流量生态。

2020年，欧普携基于“微信社交生态&线上商城”深入全域数字化升级，进而推动业绩猛增，截至2020年底，线上商城累计新增会员93万+，门店数量达到3700余家，销售额突破500W。

02.多线触达抢占用户心智

对于欧普照明这类老牌零售企业来说，进军私域是品牌营销的必经之路，而构建私域的核心环节还是利用各种流量渠道快速触达用户，占领消费者的心智。

布局智慧门店后的欧普以线上商城作为各渠道的流量承接平台，利用线下导流获客、线上商城分销拉新等步骤，完成了流量阵地从线下到线上的转换。

直播赋能门店将用户引流到线下

门店或员工可自主直播，在直播间锁粉，通过直播维护老客热度，裂变新客户。门店自主营销，自负盈亏，极大的赋予门店自主经营权。总部可将直播联播，关联各门店，业绩归属各门店，同时通过各门店的直播，统计门店带货业绩，加速消耗门店库存的同时，将客户引流至线下门店，基于LBS定位推荐附近门店，线上推动线下成交。

拼团砍价促活营销活动多样化

欧普让利给出商品底价，同时设置帮砍人数和活动时间活动结束后，买家分享砍价详情链接给好友，好友通过点击链接帮其砍价，砍到底价后即可成功购买。这一玩法结合裂变分销帮助商城进行有效拉新，增加了新老客户对品牌的辨识度和归属感，带动线下线下客流的同时提高复购率。

在线分销“老拉新”高效成交促成转化

为了激活线上商城的留存和复购，除了积分赠送、满减优惠之外，欧普还启动了门店导购分销的模式。店内导购只要分享、转发，促成交易即可赚取佣金。商品品质、发货、物流全权由总部负责，导购分销无需操心。

欧普照明在疫情期间供货销量不降反升，既有产品力的“硬核”因素，同时也离不开全渠道数字化营销能力和深度用户运营等关键因素的作用。

深耕新零售道路尚长，欧普负责人表示，未来或将考虑通过拓展营销玩法持续深化品牌价值，并在智慧门店的帮助下进一步扩容私域，以更好的运营和服务提升顾客体验，坚守“用光创造价值”的使命，持续回馈社会和顾客，建立品牌的护城河。