



熟客变为会员、会员再变成愿意二次分享的忠实会员，终形成不断循环增值的智慧店铺模式，实现经营模式的升级改变。

1.融合全支付：实现银行卡刷卡、微信支付、支付宝支付、ApplePay等收款功能，借由安全可靠的方维POS机智能硬件，连接每一个到店用户。

2.支付即粉丝：告别传统的线下地推方式，支付后立即成为会员。无需繁琐的人工登记，一键获取会员资料，

经由传导至线上管理平台，大数据统一管理。

3.用户画像CRM：用户画像管理，通过线上系统数据分析，读取客户信息、消费偏好、消费行为与能力等，再根据客户具体情况进行营销。

4.一体化卡券营销：想要吸引新客户，留住老客户？卡券营销很关键。完全对接微信自有卡券平台，线上线下卡券打通，

线上/线下多平台发券、线上/线下均能核销使用。线上简单配置，轻松生成营销活动，增加到店率，实现线上线下同步营收增长。

O2O多门店软件开发，O2O多门店模式开发O2O多门店软件开发，O2O多门店模式开发O2O多门店软件开发，O2O多门店模式开发

5.营销拓客：线下扫码发展会员拓客、店员分销系统拓客、优惠券卡券营销拓客等快速拓客功能，粉丝同比增长30%以上。

6.微信即可开店：直接对接微信公众号，客户关注即可在线浏览、下单、评价、分享等，还能增加团购、分销等功能，

联合打通的微信卡券、商城卡券，比得上一切其他商城。

7.扫码核销：不论何种卡券或团购券，均能一个POS机处理核销，线上/线下发券，POS机均能核销。集中对账管理，省时省心省力。

8.订单管理：有独立的整套订单管理系统，客户统一管理各类订单消息，店内订单、线上订单、团购订单，全都一手掌握。

9.数据统计：各项数据统计，包括门店数据(营业额、流量转化、会员数等)、员工考核数据(销售数据、拓客数据、发券数据等)、

财务数据(收银统计、收银渠道等)，客户信息、营销信息、门店信息等核心指标尽在掌握，及时调整经营。

社区零售场景尤为热闹，创新层出不穷。正如我此前在一篇文章所言，零售PK的就是谁能距离消费者更近，社区是贴近消费者的场景，不容有失。在社区零售场景，前些年火的无疑是社区团购与生鲜电商，社区团购因为倾销补贴被批评、被严管，现在发展趋于理性；生鲜电商前置仓风靡一时，核心依然是将商品放到距离消费者更近的地方，解决了送货时效的问题，却无法聚集客流，也难以降低物流成本。