

当家说 装企移动电商运营服务专家

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 当家说 装企移动电商运营服务专家 |
| 公司名称 | 天津黑码动力科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 天津经济技术开发区第二大街与新城东路交口泰达MSD-G1座15层055号 |
| 联系电话 | 18222800206 |

产品详情

天津黑码动力科技有限公司坐落于被誉为“中国第三增长极”的国家级新区——天津滨海新区。由一批来自小米、家装e站及传统企业既懂互联网又了解家装的行业精英组成；是一家以移动互联网为核心，专注于提供传统装企移动电商化运营解决方案的高新技术企业，自成立以来，长期致力于装饰行业的信息技术开发与推广应用，是国内优秀的装饰行业信息化服务商。

2014年，公司主要开发“当家说”云家装交易过程服务系统；3年磨一剑，2016年首代“当家说”云家装交易过程服务系统做为传统家装公司移动电商化运营解决方案正式推出。全面提升装企盈利能力和管理效益，系统集营销推广、经营管理、商家服务、消费者服务于一体，在此新经营模式下成功解决了装企销售难做、项目难管、成本难降、客户难满意等核心问题。服务系统现已全面打通PC电脑端及微信端并覆盖全部核心业务流程，具备产品及服务人员展示、交易、评价、联盟营销、工地管控、预算报价、精准分账、验收及售后处理、在线退换、个性化（增减项）处理等诸多实用功能。

公司秉承“为客户提供价值服务”的商业哲学，恪守“大数据、移动互联”的核心价值观，以“装饰产业转型升级”为使命，致力于改变装饰行业管理现状，整合和优化各环节资源，全面提升装企竞争力，助力装企在互联网+时代先发制人，胜券在握。

我们关注解决您核心的四个问题

1, 销售难做

客户获取越来越难, 客户转化越来越低, 公司业绩经常达不到预期

2, 项目难管

项目经常顾此失彼, 项目实施一团糟, 人员、工期、质量难以管控

3, 客户难满意

客户需求没解决, 装修过程不放心, 售后问题反应慢、客户对公司各种不满

4, 成本难降

业务人员成本高, 签单率低, 私单跑单严重, 营销费用不算低, 效果不理想

当家说云家装交易过程服务系统

移动电商+装修云管家, 个性化互联网生态系统

传统集市+互联网有了淘宝, 传统百货卖场+互联网有了京东, 传统交通+互联网有了快的滴滴。搭乘互联网+的快车, 当家说积极打造“移动电商+装修云管家”个性化互联网生态系统, 全面提升装企盈利能力和管理效益, 集营销推广、经营管理、商家服务、消费者服务于一体的信息化解决方案, 助力装企全面腾飞, 换代升级。

微运营·移动电商

一键开启您的家装微时代

当家说致力于为传统装企提供微运营移动电商解决方案。通过搭建装企微信商城、服务人员商品化并进行展示、咨询、下单、支付、评价的闭环交易, 打通线上线下, 通过微信公众平台, 商家建立和客户沟通互动的渠道。将传统服务在线上完成, 有效提升传统线下的服务效率, 大大降低运营成本, 配合强大的营销模块, 提高客户量及签单转化率, 营造口碑, 助力装企快速步入移动电商时代。

图: 订单管理、商品管理、快捷支付、一键分享、微客服、微营销、在线预约、口碑评价

交易担保、营销联盟、退换维修、口碑评价、在线选材、在线签约、宝贝管理、款项预支、数据统计、微客服、智能赔付、投诉追踪、订单管理、在线报价、在线支付、预算纠错、报价在线审核

装修云管家:

体验式、人性化装企过程服务专家

当家说云家装过程服务系统基于微信端开发以装企现有产品、服务为基础，使用移动互联网技术搭建新型施工服务体系。涵盖客户关注的所有核心业务流程，包括工地直播、工地日志、工地验收、装修款自动分账结算、施工节点管控、一键退换、在线报价等功能提高了业主的装修体验及施工满意度，服务人员在施工过程中与业主有效互动，从而提高装企在施工服务过程中的运行效率，突出差异化竞争优势，打造口碑、沉淀客户降低公司的营销、管理成本。

服务人员选择、增项管理、施工退换、节点管控、节点验收、智能分账、材料下单、劳务管理、过程维修、工地日志、客户回访、员工管理、服务人员管理、供应商管理、站内通知、客户回访、短信平台、数据备份、权限管理

微电商，与装修云管家无缝对接

微商城---人员、商品、订单、支付、管控、物流、售后---云管家

当家说方案下装企五大运营进化

1，工程协同管理及客户体验

一个系统解决各部门之间沟通问题，减少沟通成本，增加沟通效率。施工、材料、支付、验收多节点管控。三层验收机制，工人自检、施工经理内检，客户终检，每层验收以负责人电子签字为凭，并实时生成工地档案；工地实时日志把工地现场的情况图文并茂通过微信消息的形式发送给业主，并与业主互动，业主可点评、点赞、也可分享到朋友圈评论，让业主一定程度参与其中，配合实时分账系统做到业主验收满意后再付款；业主增项需求，一键直达公司，避免工长私下增项；设计图纸、工程资料、隐蔽工程照片等全部资料永久保存在云服务器，方便用户随时查询；工地完工，自动生成电子保修卡；并根据设定，温馨提醒客户。

2，实时自动分账

当家说实时分账系统根据设计师录的装修报价经工程部审核通过后，系统根据装企在后台设定的阶段支付参数数据，自动出费结算清单以及交款时间，并定期提醒业主。根据施工节点，施工经理阶段验收通过、且核准工作量后，当家说实时分账系按照不同的装修订单根据家装公司在后台设定的利益分配，按照不同角色列出款项分账清单；待业主验收通过后，当家说实时自动分账结算到相关人员指定的银行卡账户中。

3，营销联盟

众所周知装企内部人员交际圈中存在大量精准的潜在客户，是客户开发的第一阵地。当家说专为装企量身定制，可按展示（CPM）、按点击（CPC）、按交易分成（CPS）、按销售笔数（CPP）四种方式的全员营销工具，实现营销的精准推广。系统内设广告主、流量主两个功能模块，装企为广告主可根据营销预算自行充值营销费用，企业产品、业务推广通过内部人员微信朋友圈进行扩散传播，系统均可进行追踪。每一个人员均可线上申请为流量主，凡通过内部人员的推广产生的展示、点击或成交，广告主（装企）可根据后台的设置对相应人员自动进行营销奖励，配合服务人员自品牌式运营，所有设计师、工人，员工营销积极性大大提升，实现全员高质量营销，让装企的每一分预算均达到推广效果。对愿意成为流量主的普通业主同样适用。

4，工人直管

当家说方案下可以进行单个工人的直接管理，不同与传统的工长承包或者班组承包制，装企可以进行每个工地单工种单人承包结算，配合当家说智能分账系统及工人自品牌化运营，由业主自行选择满意的工人承接对应的各阶段工程，该工种完工验收满意后，业主通过微信端从已托管到装企的该阶段装修款内扣除装企利润后直接结算该工人工资。该方式下装企转变经营矛盾，将工人与客户直接对接，工费结款由客户完成，工人自律性及服务意识可大幅提升，施工质量提高减轻了装企的管理强度，同时去除中间费用可提高产品价格竞争力及装企自身利润。

5，服务人员自品牌

当家说微商城系统提供服务人员展示、交易、评价等功能，设计师、工人可通过系统上传设计案例、工地案例，业主可通过评价选择自己满意的服务人员。服务由原来的派单制转变为业主自由选择，进入服务口碑越好、被选择接单次数越多的正向激励循环中。设计师、工人每个人都是自品牌，配合当家说营销联盟工具人人都能成为带单渠道。装企可进一步

向电商小平台方向转型，和服务人员的关系由雇佣制向合作制转变，通过自身品牌整合扩充服务人员数量，在不增加人员成本的情况下，大大提升订单数量及消化能力，走出人员成本与订单数量矛盾下的业绩突破困境。

装企电商运营的价值

增加销售机会：提升消费体验，触发签单欲望，转化几率大大体很高。

改善消费体验：从消费者自身出发，提升用户体验。

减少运营成本：智能运营，降低人力成本，提升服务质量

增加品牌知名度：全员营销，主动分享，让你的品牌家喻户晓。

当家说方案五大核心优势

一，易操作：前端基于微信管理，操作简单上手快，不用担心员工学不会

二，模式唯一：国内首创单店云管家+电商模式，业主可选择、可支付、可管控、可评价。

三，功能强大：既是传统装企内部管理的工具，又是与业主互动、口碑营销的利器。

四，架构柔：支持不同业务模式的家装公司，全包、半包、套餐、工长承包式、班组承包式、工人直管式均可使用。

五，无冲突：基于业主装修过程体验开发，不同于传统内部管理ERP，两者同时使用不冲突。

业主想要的装修体验我们都能为您实现

1，人员任你选 2，全流程透明 3，满意再付款 4，过程超便捷 5，用户评价权