

管家婆易聚客 | 连锁门店智慧零售系统

产品名称	管家婆易聚客 连锁门店智慧零售系统
公司名称	苏州管家婆软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	江苏省.苏州市吴中区东吴南路153号凯悦大厦北3F
联系电话	13701540015

产品详情

2019-2022 通讯行业面临巨大变局

不管5G应用当前是否成熟，无论如何3年10亿台换机量不会凭空消失，巨量的5G终端必然激发5G应用，而至少25000亿市场始终是块肥沃的土壤。

智能家居从概念走向实用，开始进入标准争夺和融合的阶段，围绕家庭客户布设的社区型通讯门店是非常重要的承载渠道。

7月份携号转网预计将全面展开，新一轮攻防战即将展开，巨量的客户补贴必然滋养一大批零售连锁门店。

行业数字化管理工具概况

ERP：管钱、管货，大部分企业理解为进销存。应用广泛，95%以上通讯行业零售企业已经使用。近年市场更迭需求抬头，可见未来市场份额或会快速集中，深度行业定制化或成为核心竞争力。

B2B：面向批发业务。某些场景与ERP深入嵌套。近年有两大趋势：第一，向C端看齐的购物体验逐渐出现在此领域；第二，不仅仅提供技术，供应链+金融发挥更大价值。

OA：面向企业内部流程管理场景。第一，钉钉未来会占据非常重要的位置；第二，服务能力成为此场景的核心竞争力。

O2O：具体表现为商城、分销等形式，有时候带某些客户管理的属性。从大市场上来说，有赞、微盟是本领域的主要玩家，而行业市场则显得水土不服。未来深入行业、打通线上+线下，整合供应链的平台将大行其道。

CRM：管客户、管销售。帮助客户在前线生产环境降低成本、增加收入、提高效率。

什么是管家婆『易聚客』？

管家婆『易聚客』是专为通讯连锁门店定制的智慧零售系统，通过大数据+互联网帮助企业实现降本增效，延展销售场景。

会员管理工具：拓客引流增加到店客户，构建不同销售场景沉淀客户资源，有序维系老客户，提升满意度培养忠诚客户。

数字营销工具：增加可销售品品类，增加可销售的场景，提供客户购买动机，提升单一用户价值。

绩效管理工具：建立销售一线员工的能力评估模型，提供直观便捷的数据洞察能力，为组织效能优化提供清晰标尺。

线下场景1：第一次接触

每天，每个门店都有数以百计的客户进店、什么都没有买离开。每次小区摆摊，成交的只有几个，咨询的意向客户只能记录在纸上。是坐视资源不断流失，还是想办法沉淀潜在客户？管家婆易聚客聚客通过扫码加粉打标签方式，实现各种场景的客户快速画像——不要放走每一次成交的机会。

线下场景2：当客户决定购买时

过去，我们的门店接待了数以百万、千万计的客户。这些客户向我们购买手机、办理运营商业务。可是今天，他们在哪？

管家婆易聚客运用电子小票，电子保卡，便捷的完成开单、收银乃至客户信息沉淀。相比表面的简单快捷，你更应该知道背后大数据化的深层逻辑：紧紧抓住每一个交易过的客户。

管家婆易聚客全能力支付通道

门店众多资金归集复杂？放心交给管家婆易聚客，我们与多家银行建立战略合作关系，可完成复杂的资金清算，帮助连锁简化日清日结和资金归集工作。支持蜻蜓支付等最新支付形式。

与部分银行建立紧密合作关系，可根据客户现有支付费率，提供竞争性费率政策支持——不仅仅安全便捷，更是价格低廉。

管家婆易聚客与管家婆深度融合

管家婆易聚客已经与管家婆分销ERP深度融合，店员只需在管家婆易聚客一个界面里就可以完成库存查询、制单、收银、出库、退单、调库等多个业务动作，省却一连串重复制单、手工复核等人力消耗——消泯数据孤岛，创造更大价值。

1分钟完成目标客户筛选和触达

P30大批到货之际，我们想对P9、P10、P20、Mate9、Mate10用户进行定向营销推广。且慢，你需要几个小时才能把历史用户全部整理出来？

管家婆易聚客只需要动动鼠标，迅速定位目标客户，几个点击之后，营销方案已经通过微信、短信，推送到特定客户的手上。管家婆易聚客强大的数据结构化底层，充分提高营销的反应速度和可行性——这仅仅是开始。

为啥老板不给钱，店员也会积极吸粉？

用业绩考核方式或者金钱激励，都会导致刷量。管家婆易聚客支持客户行为轨迹追踪，首接店员终身享有客户30%利益分配，无论是客户在其他店员、其他门店甚至线上商城下单购买，店员利益始终绑定在客户身上——古人有云，上下同欲者胜。

B2C智慧导购+C2C裂变传播，人即是场

把店员动作当做增粉拓客的触点，人成为我们销售的场景，员工下班依然能销售。

自动运营和客户维系

管家婆易聚客为智慧运营和客户维系提供系统能力、产品整合能力和运营建议，一切运转由系统驱动，连锁可以便捷的进行个性化定制。聚客后台提供详尽报表，实现完整管控闭环——机器能干的活，就不要人去做了。

数字营销服务生态链

管家婆易聚客依托现有合作客户规模，为每一家连锁提供整合后的产品供应、技术功能、销售模式创新等一系列服务，致力于成为每一家合作连锁的第二市场部，为连锁输出能力、创造价值。

智能家居：以智能门锁为切入口，聚客联合厂家提供30天免费体验计划，连锁商家只需要拓展客户和邀请体验，剩下的资金、风控和服务均由聚客协调厂家完成。

数字商品：聚客整合话费充值、会员充值、生活缴费、交通违章、阅读会员等多个场景化的数字商品，并开始尝试游戏分发，成为客户数字商品入口门户。

金融分销：以信用卡为代表，聚客向连锁提供金融分销所需的技术和产品。京东白条、阿里花呗等生态的接入，聚客为连锁提供分享客户金融价值的通道。

附加产品：通过在适当场景嵌入屏碎宝、O2O维修、旧机回收等服务产品，以及无线座充、车充、手机壳等衍生产品，深入挖掘客户价值。

时间+ 空间+ 品类+

线上商城在门店关门的时候继续营业，跨区、跨城依然能够成交，提供了更多的商品选择，拓宽了销售触点。聚客商城小程序提供一个与众不同专属于通讯零售连锁的商城小程序，实现客户个人信息、积分、卡券、订单的线上线下同步，带给客户更完整一致的消费体验。

与此同时，管家婆易聚客提供海外仓和尾品库，不仅提供技术，更提供产品和运营思路。聚客小程序商

城已在紧张内测，预计将于2019年第三季度正式上线。

从今天开始，门店的服务质量我帮你盯着了

客户为什么选择实体门店，而不是在京东、天猫上购买手机？价格一致和真实触感固然是理由，但更重要的是客户相信在实体门店能够得到更好的一对一服务和售后保障。

无论客户是否在门店产生购买行为，管家婆易聚客都可以邀约客户进行服务评价，之后向客户提供电子优惠券，或者跟踪投诉过程。业务过程数据化，数据结果闭环化。

让员工做业务像完成游戏任务，卖产品像打怪升级

管家婆易聚客为通讯零售连锁员工创建行业化的大数据模型，通过六力模型为绩效考核提供标尺。结合积分终身制，通讯连锁可以在更长的时间跨度管理其员工的福利、晋升。

金银铜牌制度引入，借鉴阿里铁军管理模式，更将管理过程游戏化，适配九五后年龄层店员的管理模式。

超级报表

需要几次导出操作，需要费事多少分钟？

对于管家婆易聚客来说，这是若干次点击、一分钟可以完成的动作。超级报表直观展示多种维度数据，支持储存报表个性化设置，毫秒级响应，节省人力，快速展现——我们还在根据客户需求不断完善。

跨公众号的会员体系同步

大型连锁的分公司可能会启用本地化的公众号，而总部也有集中的公众号；厂家/运营商和连锁之间也存在同样问题。实现跨公众号的会员资料、消费订单、会员积分等同步，可以极大解决关联到吸粉意愿的根本性问题。

管家婆易聚客支持集中管理大后台，对营销配置、内容进行单点管理。基于多方协议，管家婆易聚客亦可提供数据归集能力——集约和放权之间的平衡，是管理的艺术。

我们视数据安全为企业生命线

安全云：依托腾讯云服务和核心团队万亿级交易技术沉淀，实现数据高容错备份、高可靠数据安全和高安全性网络攻击防范。

等保底层：从数据库底层确保数据流可追溯可验证，避免客户资料、销售数据等核心资产被篡改。对于具有极高数据安全要求的大型企业，管家婆易聚客可单独部署国家权威部门认可的数据托管服务。

身份隔离：连锁的客户资料沉淀在各自公众号上，微信的OpenID机制保证了用户身份和数据的相互独立。管家婆易聚客只在连锁的授权情况下，经过连锁的公众号触达客户。

细节防控：严谨的系统，其崩溃往往出于内部人无意疏漏或者有心刺探。个人身份鉴证、敏感操作审批、行为过程记录等环节，尽可能降低信息安全风险。