

Neocrm 销售易

B&C一体智慧经营

赋能疫情常态化下的实体零售转危为机

姜晟

智慧零售全国业务负责人





为什么疫情常态化后零售企业需要转型

助力企业实现与消费者、经销商、供应商的直接连接

疫情常态化，传统零售企业面临危机

门店销量下降、盈利放缓，关店、倒闭大潮来袭



客流少

实体门店受地域、时间、疫情管控等限制，到店客流持续下降，到店成本持续增长



销售难

传统线下经营模式固定，当门店受疫情管控后，业务完全停摆，销售难，影响营收



坪效低

客户离店无法触达，无法及时有效传递门店营销等信息，门店营收低，租金高，坪效过低



流转慢

门店商品、经销商商品、品牌之间供货、要货繁琐，商品流转慢，影响门店日常经营

传统零售困局之源

深究问题，选择转型方法

01

消费者结构改变



02

供需关系改变





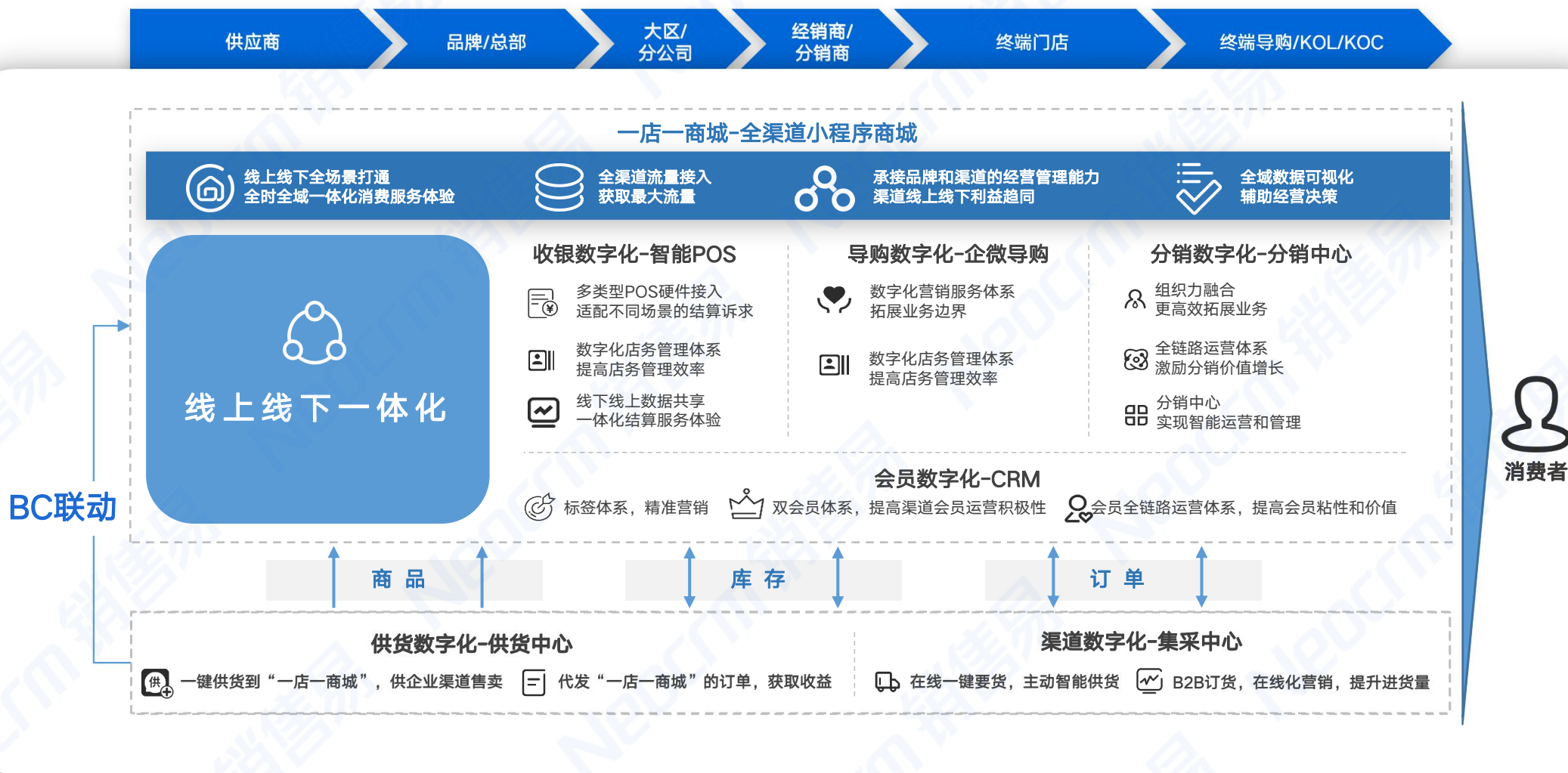
销售易BC一体化方案及案例分享

线上线下一体化、BC联动经营

销售易B&C智慧零售解决方案



销售易智慧零售产品能力概览



线上线下一体化经营

终端触点全面在线，构建一体化服务和体验

一体化经营基建

一店一商城

收银数字化

终端经营&服务提效

导购数字化

分销数字化

数字化私域营销增量

会员数字化

提升渠道要货效率

B2B集采中心

提升供应商供货效率

供货中心

一店一商城四大能力概览：线上获客->成交闭环管理

为用户

提供时时服务

为终端

提升离店生意、到店客流、云仓共享

为渠道

提供自主经营，线上线下利益趋同

为品牌

带来全域的经营数据赋能



线上线下全场景共享
全时全域一体化服务体验



全渠道流量接入
获取最大流量



渠道自主经营
线上线下利益趋同



全域数据可视化
辅助经营决策

智能POS核心能力：多样化便捷收银+全域运营

系统基础

足够开放的产品力、成长性

智能化的操作系统

一般是基于Android系统开发

联动导购的全域履约能力

离店交易，导购赋能等

基础业务

多端、多样化的收款能力

扫码、被扫、在线支付等

全面的店务管理能力

进销存、门店要货等

一体化的运营能力

线上线下一体的会员、促销能力

一体化运营

智能导购赋能终端销售与管理

导购员

提高导购业务效率

会员获取/关系绑定

离店销售/服务能力

个性化服务能力

店务处理效率

销售

会员

管理

品牌

提高品牌管理效能

用户数据组织化留存

用户洞察

任务执行过程在线

离职/在职继承

数字化分销：品牌组织力链接驱动，实现快速裂变，高效转化

发展离职导购/优质会员等为种子分销员

组织力与个人利益双重驱动，快速实现分销裂变，
帮助门店实现高效业绩转化



管理平台

分销路径记录与管理

分销商品管理

分销营销与管理

佣金结算管理

销售易数字化分销

组织力驱动业务快速发展

降低种子分销员运营成本

统一后台提高管理效率

数字化私域营销赋能品牌带来营销增量



精准内容—更快提升会员意向度



精准发券—活动营销成本下降



精准推荐—更好的交叉购买效果



及时营销—更佳的会员营销体验

通过全域会员标签对会员进行多种会员活动精准营销，赋能品牌带来营销增量

供应商供货中心核心能力架构图



B2B集采中心核心能力架构图



全域活动运营赋能，提高品牌终端运营能力

保证系统上线，并快速落地操作

打造标杆，树立典型，持续推广

业绩增长，持续成功

运营支持

终端带教

私域运营

业务调研与驻场指导支持

业务调研与咨询

业务规则调研

终端需求调研

促销活动咨询

营销日历咨询

触点链路设计咨询

门店物料规划咨询

流量增长策略咨询

小程序开业方案咨询

运营驻场支持

私域商城搭建方案

企微系统配置指导

企微私域标签体系SOP

会员招募方案共建

会员等级梳理指导

会员积分设置指导

数字化场景梳理指导

数据报表模版共建

导购线上KPI设定指导

导购线上激励设定指导

门店带教

店员、店长、区经

数字化场景应用带教

数字化转型思想培训

销售易导购助手带教

数字化场景培训

用户标签应用带教

标签化管理会员培训

个性化种草带教

企微社群培训

沉睡用户激活带教

企微SOP操作培训

客情维护技巧带教

门店直播能力培训

门店物料场景话术

导购助手基础能力培训

品牌私域加粉SOP

门店助手基础能力培训

课程培训

常态化活动与大促营销活动

常态化存量做增量活动闭环

内容运营

用户运营

场景运营

流量运营

社群运营

直播运营

全域营销活动爆破

种草类私域社群促活方案SOP

线下门店私域运营SOP

私域运营GMV拆解SOP

全域整合营销活动项目复盘



成功客户案例分享

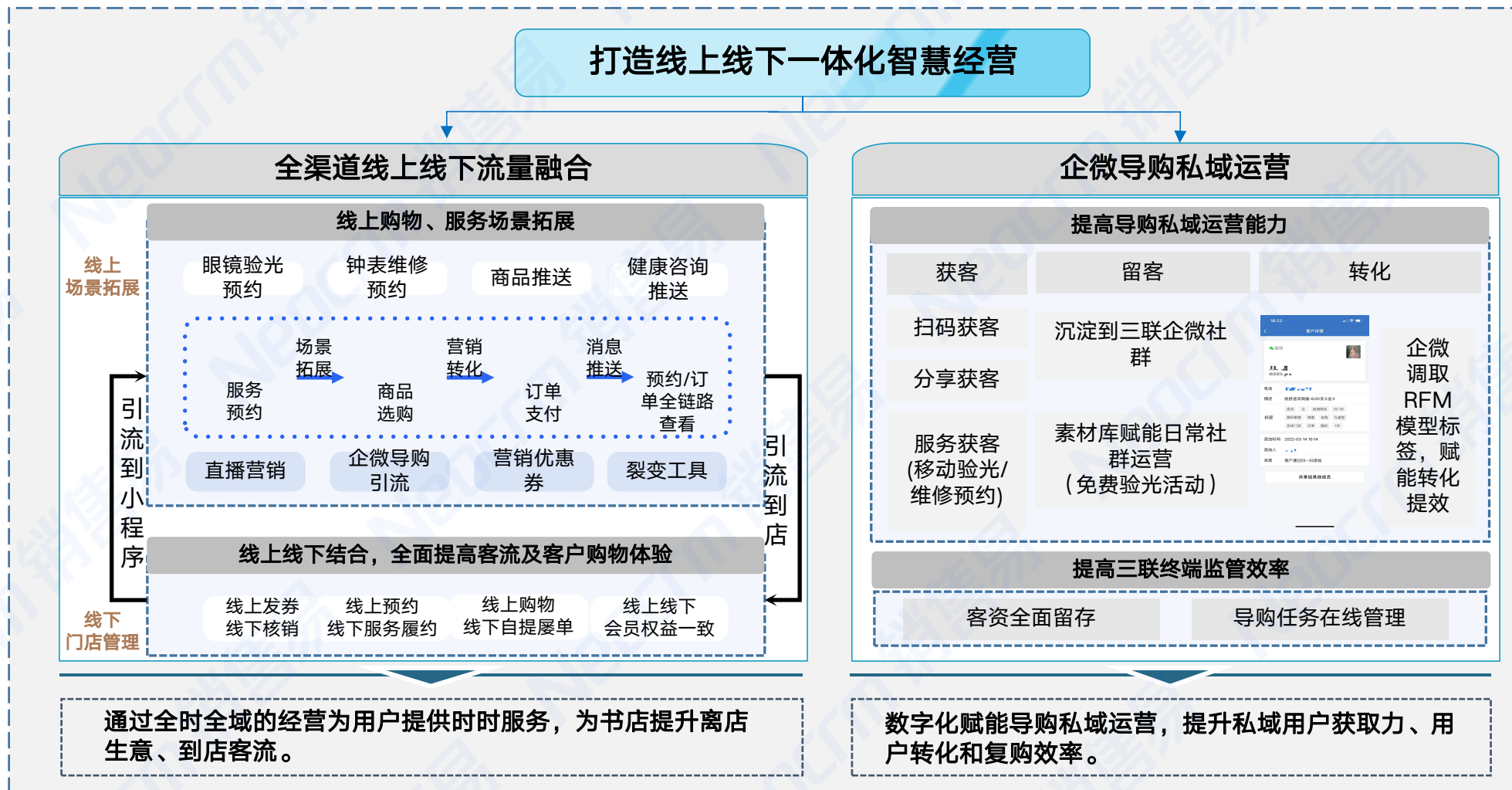
上海三联集团 / 肆拾玖坊

案例1：国内知名龙头眼镜企业

客户背景：隶属于国内零售业龙头集团，目前在上海及周边地区拥有专业连锁门店数百家。

需求痛点：1.受疫情和线上商城冲击，线下门店客流下降，业绩下滑显著。

2.会员数据分散无沉淀，没有直接连接通道，营销复购转化低。



案例2:网红新零售酒企标杆

客户背景: 创立于2015年, 6年多其年复合增长率超过116%, 2020财年销售额突破20亿, 在全国拥有5000多家门店。

需求痛点: 合伙人分销规模发展增长乏力, 如何提高分销员业务效率和积极性驱动分销业务发展成为难点;
分销管理涉及多个系统, 管理分散, 无法快速响应业务发展。

数字化整合分销体系

数字化分销运营模式

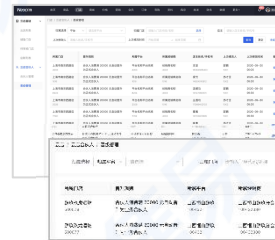


提高合伙人业务效率和工作积极性

多业务系统整合, 后台统一分销管理

统一便捷配置分销规则

分销基础规则配置
合伙人绑定校验
门店绑定关系
订单奖励规则比例
.....



灵活设定合伙人运营模式

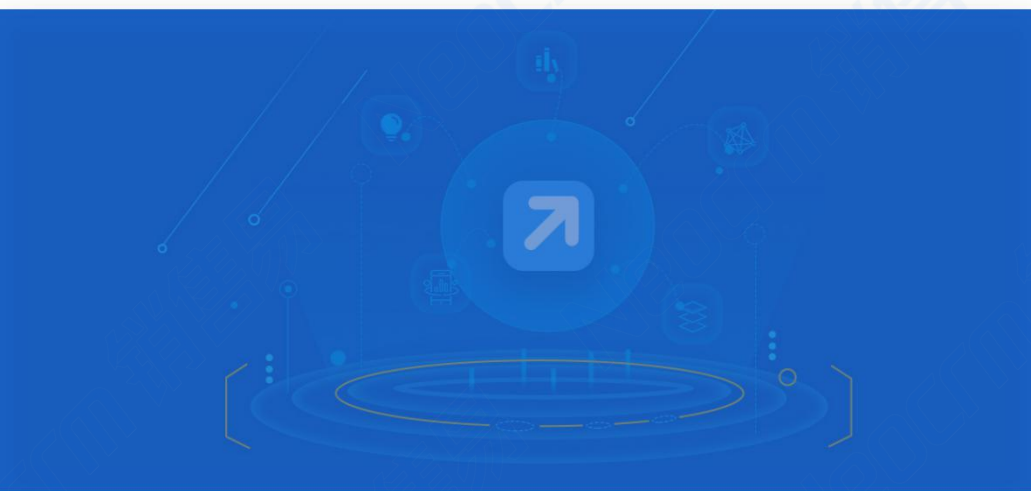
合伙人在线邀请/关系自动绑定
合伙人业绩自动核算/晋升
合伙人订单查看
.....



跨系统分销业绩自动核算



一体化运营和管理, 各业务和数据共享,
加快分销业务响应效率

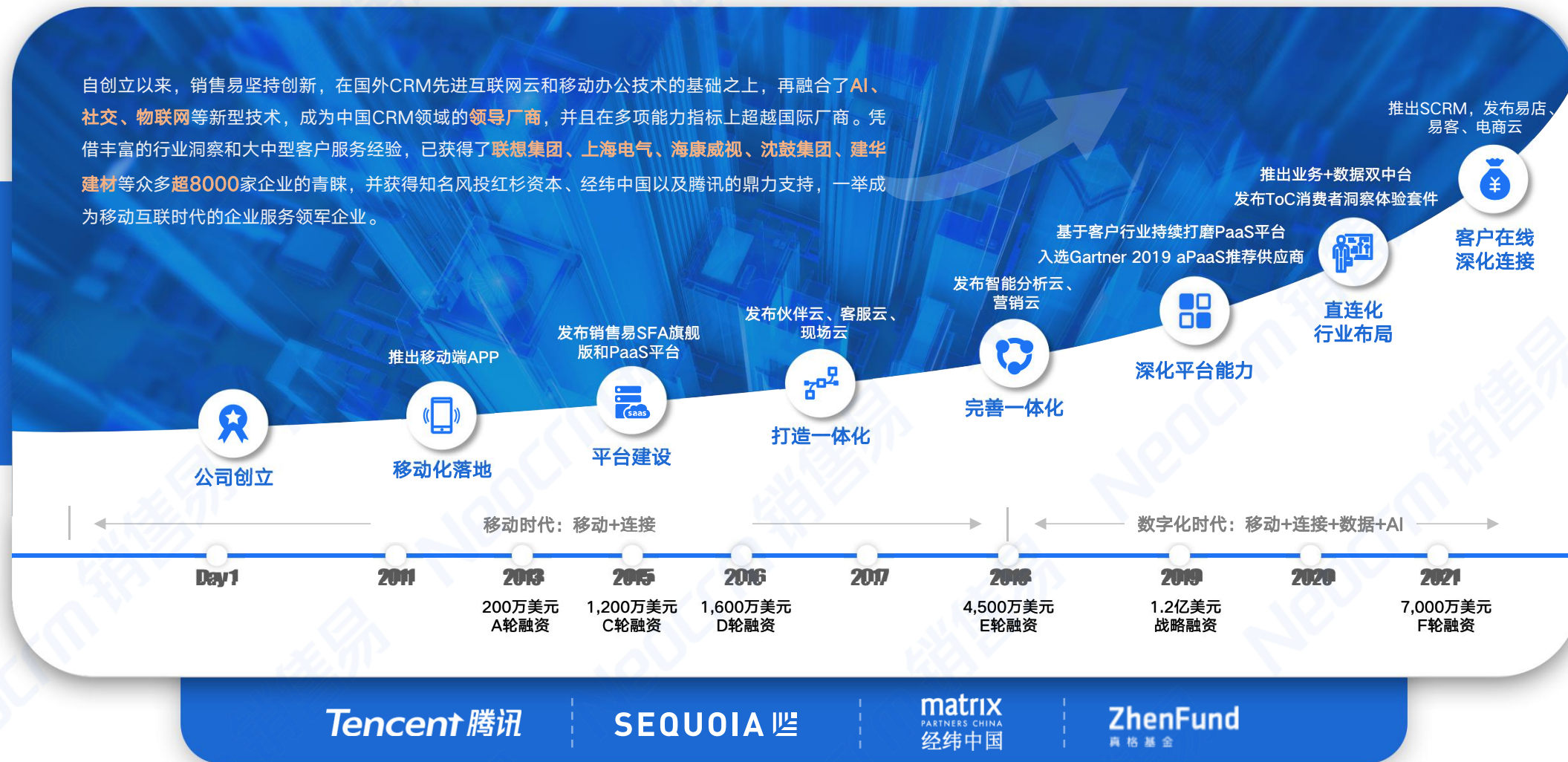


销售易企业简介

融合新型互联网技术的企业级CRM开创者

销售易-融合新型互联网技术的企业级CRM开创者

自创立以来，销售易坚持创新，在国外CRM先进互联网云和移动办公技术的基础之上，再融合了AI、社交、物联网等新型技术，成为中国CRM领域的**领导厂商**，并且在多项能力指标上超越国际厂商。凭借丰富的行业洞察和大中型客户服务经验，已获得了**联想集团、上海电气、海康威视、沈鼓集团、建华建材**等众多**超8000**家企业的青睐，并获得知名风投红杉资本、经纬中国以及腾讯的鼎力支持，一举成为移动互联时代的企业服务领军企业。



战略投资 + 能力融合

腾讯从D轮开始对销售易持续进行投资，同时把销售易作为最重要的战略合作伙伴之一。

- 2017年 领投2.8亿元；
- 2018年 领投1亿元；
- 2019年 战略投资1.2亿美金；
- 2021年 战略投资7000万美金。

2 亿美元 融资
Tencent 腾讯

战略投资



能力融合

Neocrm 销售易

- 企微助手
- 小程序商城
- 支付品牌工具箱
- 技术赋能；
- 产品能力联合演进；
-

众多品牌选择销售易，实现业绩增长

HSBC 汇丰

Lenovo

DAIKIN
大金空调

洽洽

京东

滴滴

中信银行
CHINA CITIC BANK

HIKVISION
海康威视

华熙生物
BLOOMAGE BIOTECH

良品铺子
BESTORE

上海三联集团
SHANGHAI SANLIAN GROUP CO., LTD.

同程旅行

UnionPay
银联

九号公司
Segway-Ninebot

美年大健康
Health 100

来伊份

Jin Jiang
Hotels 锦江酒店

唱吧

中升集团
ZHONGSHENG GROUP
LIFETIME PARTNER 终生伙伴

dji
大疆创新

卓尔荟

肆拾玖坊
FORTY-NINE
UNION

vanke service
万科物业

斗鱼
DOUYU.COM

C&D 建发汽车

迪信通
DIGITONE

GIUSEPPE

百得胜
环保定制柜

BRANEW
布瑞琳

得到

Neocrm 销售易

Thank you

欢迎各位朋友添加我的企业微信

