

轩鼎营销一号

SCRM版

门店私域流量增长&客户运营管理解决方案



企业微信官方服务商

2023年02月



疫情之后，私域流量成为企业运营的必需品

大部分企业对私域流量一知半解，处于摸索阶段，浪费了时间和精力。

实体店做私域流量具有独特性（不同地区、不同圈层的客户需求不同），需要量体裁衣。

企业微信—私域客户流量运营新阵地



企业微信



轩鼎科技产品

连接微信10亿+用户，基于轩鼎企微助手和企业微信搭建企业全新的私域流量运营阵地，在企业微信内合规合法进行社群管理，助力企业实现从客户增长、客户管理到成交转化的全生命周期数字化管理



什么样的客户适合使用企业微信?

汽车 | 金融 | **企业服务** | **下线零售** | **电商引流** | 产 | 医疗

客户沟通频繁

需长期跟进客户

微信社群运营

需大量客户建群服务

员工管理

需管理员工考勤汇报等



营销一号是轩鼎科技旗下
专门针对线下门店私域流量增长的解决方案
我们已服务了8000+企业

天猫 TMALL.COM

JD. 京东
多·快·好·省

網易 NETEASE
www.163.com

ctrip 携程

China
unicom 中国联通

同花顺

学而思

新东方
XDF.CN

鳳凰網
ifeng.com

中国平安
PINGAN

汤臣倍健
BY-HEALTH

拉卡拉
支付只要刷一下

滴滴加油

AMD

百词斩

小鹏汽车
XPENG MOTORS

科凡定制
门墙柜一体化定制

林氏木业 家居

智联招聘

晒尔科技
SHARE TECHNOLOGY

松下电器

喜马拉雅

中国移动
China Mobile

相宜本草
INOHERB

企微助手—围绕3大目标展开经营



积累更多品牌私域顾客，带动生意增长



高效沟通，精细化运营，精准获客



私域流量价值变现，提升下单与复购率



企业微信私域增长解决方案

多渠道引流

给所有顾客一张
数字身份证



复购式经营

有策略的跟顾客
谈恋爱



裂变式传播

利用存量的顾客
带来新顾客



实时数据洞察

私域顾客数据
驱动顾客增长



01/多渠道引流

门店私域经营第一步也是最重要的一步，就是把所有顾客加到门店的企业微信。

员工活码

群聊活码

区域活码

识客码

自动打标签

个性欢迎语

关注有礼



员工活码

企业可在系统后台创建多人活码，用户扫码后会随机添加某个员工的企业微信，避免因单个员工添加达到上限导致添加不了的问题。

- 通过不同的活码可以区分不同渠道下添加的客户；
- 扫描不同的活码，推送不同的欢迎语；
- 添加好友，自动为客户打上标签；
- 添加好友，自动为客户修改昵称备注。



群聊活码

企业可在系统后台创建群聊活码，顾客扫描活码自动入群，满200人自动切换下一个群聊。

- 后台直接选群，无需手动上传群二维码
- 满200人自动切换下个群聊
- 后台实时记录顾客入群退群数据
- 后台可任意调整入群顺序



区域活码

为顾客精准筛选出最近的门店，让门店精准捕获周边顾客。

- 一个码可集成所有门店的企微员工/群聊活码
- 位置授权，就近引导至最近的门店
- 长按识别即可添加/入群
- 后台实时统计顾客加员工/入群数据



活码名称: 区域活码 半径范围: 距门店 3 公里内, 可扫码入群或添加门店员工

下载活码 复制活码链接

店铺名称 搜索

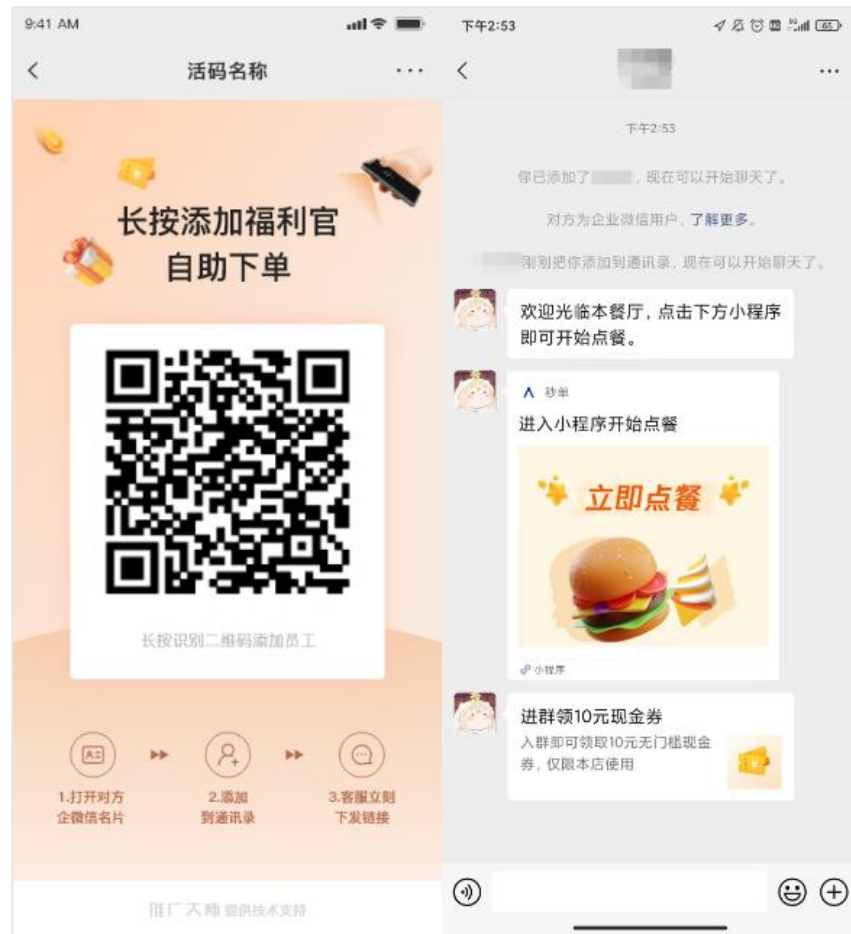
门店	总入群人数(人)	今日入群(人)	总添加客户(人)
 顺德大良店	0	0	0
 顺德容桂店	23335	336	0
 顺德北滘店	0	0	23335



识客码

新顾客到店点餐或支付需添加员工企微，老客户直接无需添加好友。

- 扫码自动识别新老顾客
- 精准定位，仅限店铺范围内的客户扫码
- 可自动打标签、自动打备注
- 后台可设置截流口令、增加曝光量



自动打标签

做好私域流量的分层，便于下一步经营

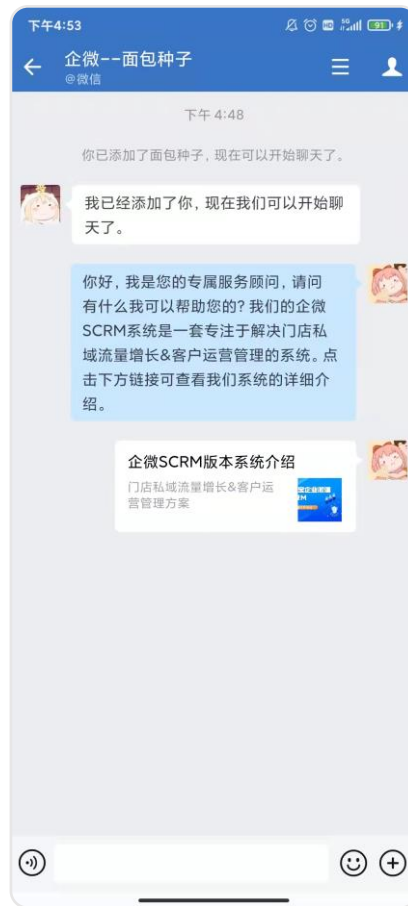
- 构建门店多维体系，并能在顾客添加时自动打标签
- 帮助门店高效分层管理
- 活动时通过标签筛选顾客，精准营销



个性欢迎语

根据不同的客户提供不同的初次欢迎体验

- 客户欢迎语：后台可以为每位员工配置自己的欢迎语，客户添加员工微信后将会发送提前设置好的欢迎语
- 群聊欢迎语：可以在后台统一创建群聊欢迎语素材，一键发布给群主，由群主配置到不同的群聊。



关注有礼

客户第一次添加企微员工后，系统将自动推送一份新人礼。

- 通过新人礼引导顾客添加员工企微
- 用户扫码即关注，没有中间页
- 新人礼类型有兑换码、红包、现金券



02/复购式经营

了解客户的每一个需求，有策略得沟通，与客户建立信任关系。

第三方商城

客户画像

快捷回复

商城与积分

客户群发

群聊群发



多渠道引流

复购式经营

裂变式传播

实时数据洞察

打通第三方商城系统

营销一号的企微SCRM系统，打通人人商城后，实现了客户管理与商城系统的深度融合，让商家更轻松地了解客户、管理客户，基于商城的营销功能快速引流到企业微信上，构建属于自己的私域流量池。另外通过企微的触达能力又可以很好地进行私域的变现转化。



未来还将打通更多第三方系统，敬请期待...



客户画像

为顾客建立一张数字身份证，记录顾客的详细信息。

- 顾客的基本信息、标签、添加员工、加入的群聊、参与的活动，员工可时刻把握客户动向。
- 顾客在商城的购物车、订单、浏览记录一目了然，便于员工了解客户喜好，进一步跟进。



快捷回复

在后台创建话术库，员工可在快捷回复直接调用话术回复客户，还可以一键推送商品、优惠券给客户。

- 支持推送商品、优惠券
- 话术支持推送文本与图片
- 话术支持部分员工可见



发送给:



小师弟

1.扫码进群领取专属海报, 将海报+文案转发到业内相关200+人的群, 截图发我审核, 一个群可领...

留言

取消

发送



商城与积分

将商城的积分融合到裂变应用中，将裂变的客户引流至商城，提升客户粘度并促进流量转化。通过向客户推送商品及优惠券，推动流量变现。

- 关注有礼与员工活码支持加好友送积分
- 裂变应用支持活动中邀请好友送积分
- 积分可在商城购买抵扣现金
- 欢迎语与群发支持推送商品与优惠券



客户群发

统一向顾客发送活动通知、动态信息或节日问候
可发送文本、图片、图文、小程序、第三方商品、
优惠券。定时发布给员工，由员工发送，有策略
得拉近与顾客的距离。

- 支持定时发送
- 支持按员工、标签筛选顾客
- 不同的顾客推送不同的消息
- 每个客户每天可收到一条群发消息



多渠道引流

复购式经营

裂变式传播

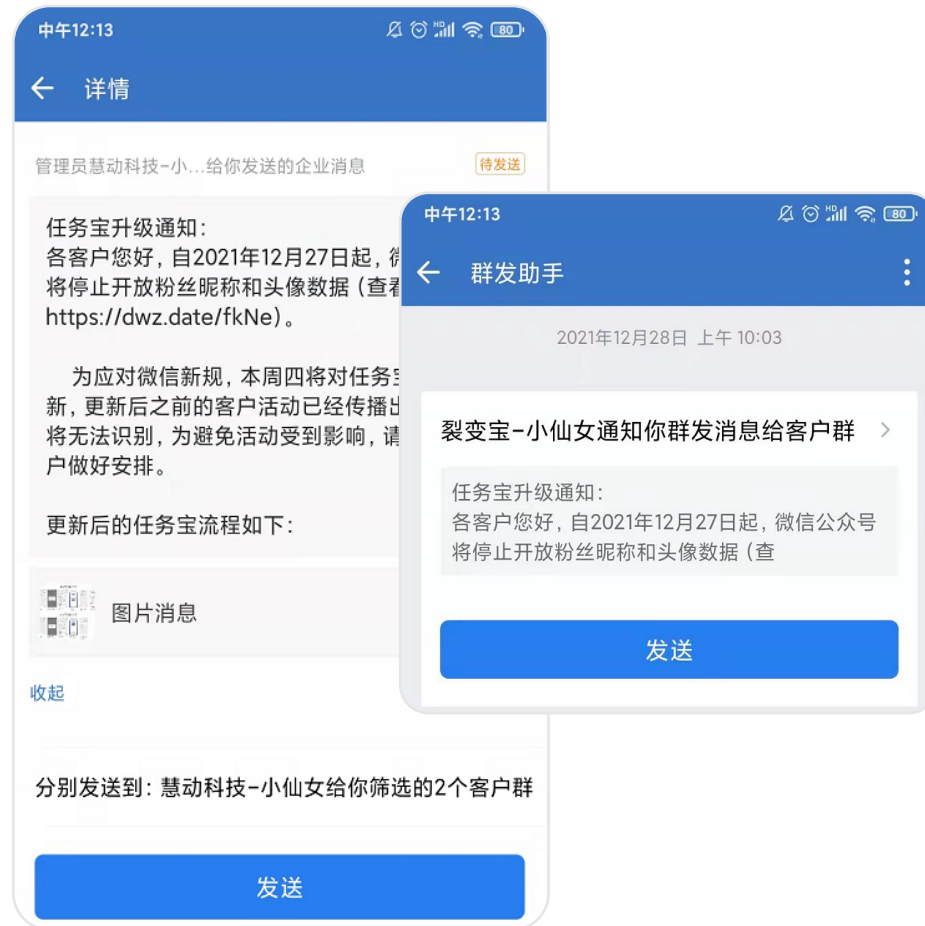
实时数据洞察

群聊群发

助力企业快速精准的向企微群聊统一发布消息。

支持发送文本、图片、图文、小程序、第三方商品、优惠券。

- 支持定时发送
- 支持自由选择群主进行发送
- 每个群聊每日可收到一次群发消息
- 采用企微官方接口，安全稳定



03/裂变式营销

顾客以老带新，顾客愿意帮你做传播，才能做好传播。

双裂变

个人裂变

群裂变

红包裂变

大转盘



双裂变

双裂变是帮助企业实现公众号与企微号顾客双重增长的裂变应用

- 企业微信+公众号双重涨粉，效率更高
- 客户实时获取助力提醒，奖励提醒
- 支持多阶梯任务模式，支持排行榜奖励
- 支持多个员工分流涨粉，控制裂变风险



多渠道引流

复购式经营

裂变式传播

实时数据洞察

双裂变传播流程



老顾客参与活动生成海报朋友圈，
新顾客助力参与



新顾客扫码关注公众号，被引导
添加企微号



新顾客添加企微号，自动提醒助力
成功并生成专属海报



老顾客会在公众号实时收到好友
助力提醒与获得奖励通知



个人裂变

以海报为传播媒介，邀请好友加员工得奖励的企业涨粉裂变应用。

- 支持多阶梯任务模式，刺激用户拉新
- 支持实物、表单、红包、兑换码、现金券等奖励
- 通过邀请新人助力，完成任务获取奖励
- 支持多个员工分流涨粉，控制裂变风险



多渠道引流

复购式经营

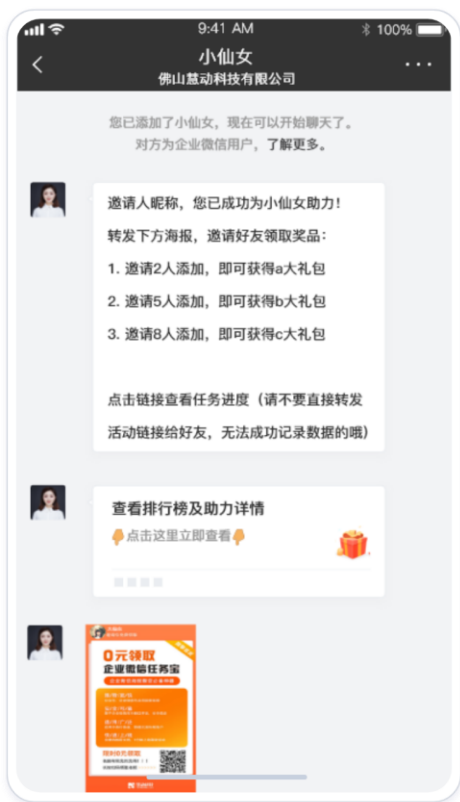
裂变式传播

实时数据洞察

个人裂变传播流程



老顾客参与活动生成海报朋友圈,
新顾客助力参与



新顾客添加企微号, 自动提醒助力成功并生成专属海报

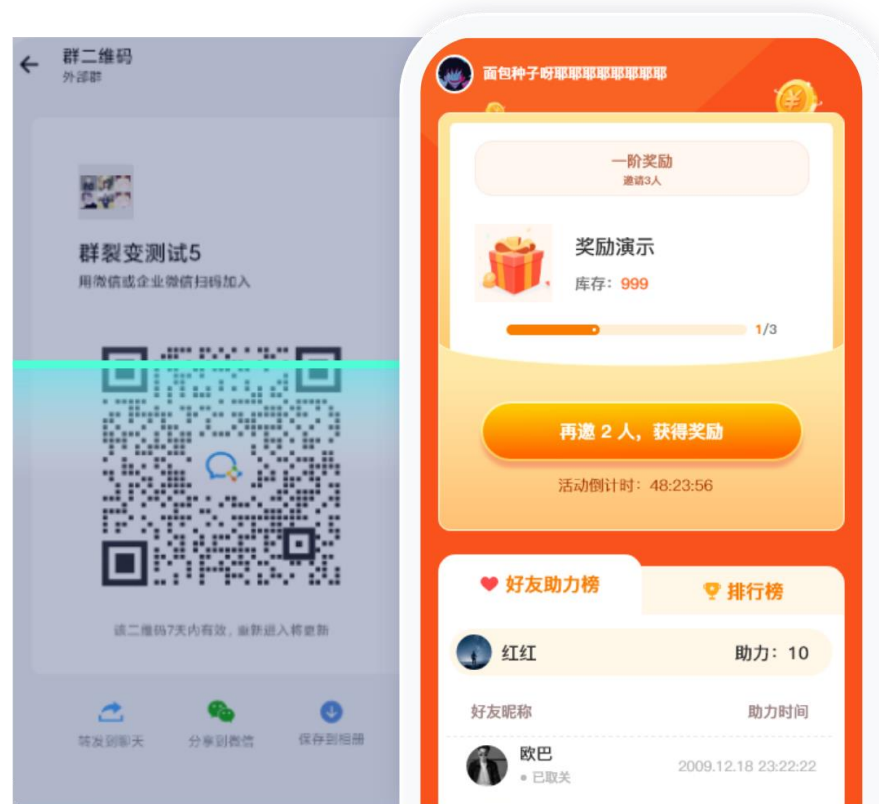


老顾客点击助力链接查看任务进度/领取奖励

群裂变

以海报为传播媒介，邀请好友入企微信群得奖励的裂变应用。

- 布局多个群聊，有序入群，自动推送活动提醒
- 突破企微扫码入群人数限制，满200人自动换群
- 用户入群后后，无法通过该活码再添加别的群聊
- 后台无需上传群二维码，活动更便捷



多渠道引流

复购式经营

裂变式传播

实时数据洞察

群裂变传播流程



顾客扫码入群



入群后自动触发活动规则与链接



用户进入活动链接页面
点击邀请生成专属海报



用户转发海报，邀请好友
入群，完成任务领取奖励



红包裂变

以红包为任务奖励，引导客户邀请好友加员工的裂变应用。

- 好友助力后，红包实时到账至微信支付
- 红包活动裂变后，涨粉速度极快
- 支持限制区域、性别、防刷，严格控制活动预算



多渠道引流

复购式经营

裂变式传播

实时数据洞察

红包裂变传播流程



▶▶▶▶ 老客户参与活动生成海报朋友圈，新顾客助力参与



▶▶▶▶ 新顾客扫描海报添加员工触发活动



▶▶▶▶ 进入活动页获得新人红包，海报邀请好友获得更多任务红包



▶▶▶▶ 好友添加企业员工为顾客助力，系统实时为顾客发放现金红包。



多渠道引流

复购式经营

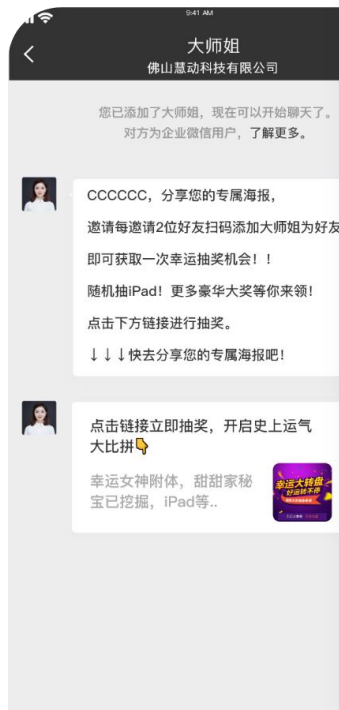
裂变式传播

实时数据洞察

大转盘

邀好友加企微员工，得转盘抽奖机会的裂变应用

- 关注或邀请好友都可获取抽奖机会
- 支持红包、实物、卡密、自定义表单、线下核销等
- 支持自定义中奖几率与最高中奖次数
- 某类型奖品被抽完，中奖概率降低，不影响活动进行



多渠道引流

复购式经营

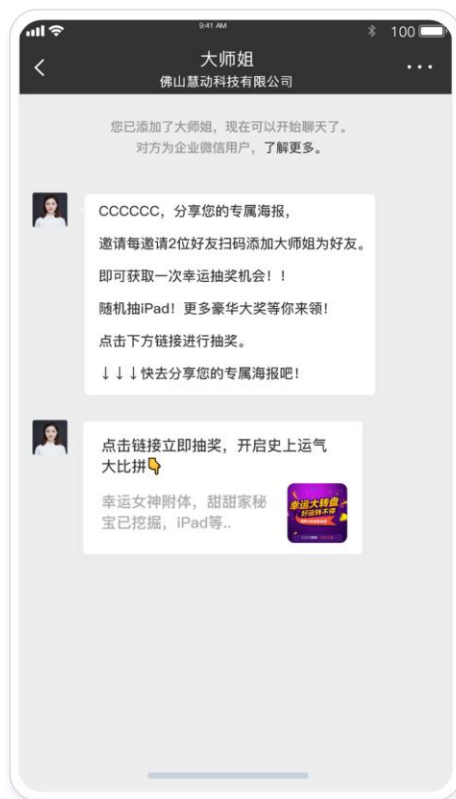
裂变式传播

实时数据洞察

大转盘传播流程



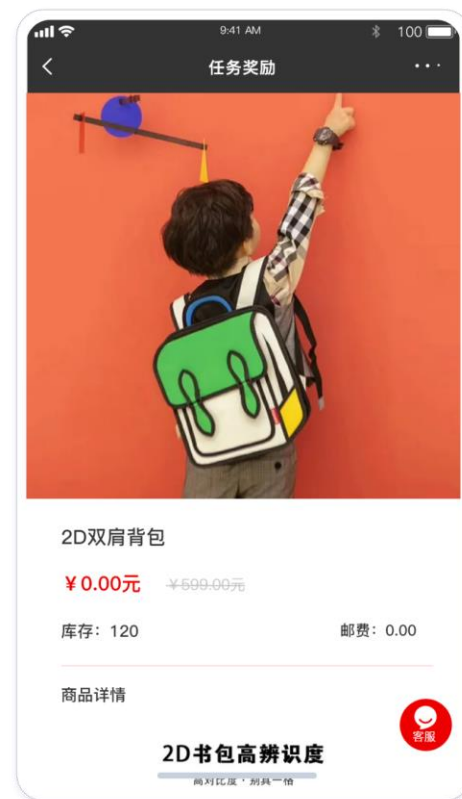
老顾客参与活动生成海报朋友圈，
新顾客助力参与



新顾客扫码添加企微号，自动发
送活动链接



用户进入活动页，邀请好友添加
员工，获得抽奖机会并抽奖



获得奖励后，进入奖励页领取奖
励



04/实时数据洞察

实时记录顾客增长、参与活动数据，用大数据做私域，增长更快

客户数据

群聊数据

活动数据



多渠道引流

复购式经营

裂变式传播

实时数据洞察

客户数据

后台可查看所有外部成员的客户信息及详情，统计每日新增、流失、拉黑等数据。

客户列表 客户分析

搜索客户: 企微标签: 添加时间: -

所属员工: 客户状态:

共 5658 位客户 | 已选择了 1 客户

<input type="checkbox"/> 全部客户	客户标签	客户来源	所属员工	客户状态	添加时间	操作
<input type="checkbox"/> 小面包	<input type="button" value="有兴趣"/>	官网	<input type="text" value="慧动科技-小仙女"/>	· 关注中	2020-11-23 12:45:30	详情
<input type="checkbox"/> 小仙女	<input type="button" value="有兴趣"/>	活动: 领资料	<input type="text" value="慧动科技-小仙女"/>	· 已流失	2020-11-23 12:45:30	详情
<input type="checkbox"/> 小鸭子	<input type="button" value="交流群新人"/>	群内添加	<input type="text" value="慧动科技-小仙女"/>	· 关注中	2020-11-23 12:45:30	详情



多渠道引流

复购式经营

裂变式传播

实时数据洞察

群聊数据

后台可查看所有外部成员为群主的群聊总人数、入群、退群信息。

群聊名称	群总人数	今日入群	今日退群	群主	建群时间
双十一预热群-1	455	3	3	慧动科技-小仙女	2020-11-23 12:45:30
双十一预热群-1	399	9	9	慧动科技-小仙女	2020-11-23 12:45:30
双十一预热群-1	266	9	9	慧动科技-小仙女	2020-11-23 12:45:30



多渠道引流

复购式经营

裂变式传播

实时数据洞察

活动数据

每场活动都有详细的数据记录、数据分析，为您下一场活动做参考优化。

活动数据概况

活动参与人数 ?

5313



活动推广人数 ?

1588



完成任务人数 ?

4313



活动完成率 ?

68.00%



企业微信涨粉人数

5313



企业微信取关人数

1588



企业微信净增人数

4313





企业微信流失率 ?

23.23%



裂变成员涨粉比例

裂变成员	涨粉占比	涨粉人数	取关人数	净增人数	取关率
 慧动小仙女	30.45%	5884	233	5646	10%
 慧动小师弟	20%	3456	456	3002	12%



客户案例 - 餐饮

饮品店新开业，使用大转盘做了一场抽奖活动，活动发布一小时用户增长超过了1000+，开业即霸满了整条街。新企业种子用户仅有700人，目前活动已经裂变了2535人。

由于新品牌没有特别高的用户认知，想要通过开业一炮打响非常困难，他们选择了使用大转盘裂变工具，通过线上引流用户到线下，再通过线下撬动大众点评热度，回到线上，实现了线上线下双向联动的目标。



客户案例-家装展会

2天时间，通过线下展会形式，为企业精准获客2000+，单个获客成本低至0.6元，且所有粉丝都是参与展会的精准粉丝。

本次活动再广交会家具展开展，目的在于为企业拉新获客，提升留存。展会现场放置活动展架，工作人员引导扫码添加企业微信号领红包。

本活动采用新人红包与任务红包的模式，通过使用【红包裂变】应用快速实现了企业顾客的裂变式增长。



客户案例-母婴

通过做企微裂变与任务宝，定期做裂变活动，2个月涨粉7-8万人，每场活动涨粉均1万+。

该品牌定期发布活动与日常推广运营两手抓，用心运营树立品牌形象。活动注重海报设计、优化活动文案、合理的奖励设置以及选品规划。更重要的是经常性定期获客涨粉，一定要选择多企微号进行分流裂变，既提高活动的安全性，也降低了客服压力，以便能及时为客户提供更好的跟进服务。

活动参与人数	活动推广人数	任务完成人数	任务完成率
14912	315	95	30.15%
活动拉新人数	活动取关人数	活动净增人数	活动取关率
9475	2049	9475	17.78%
企微新增人数	企微被删人数	企微净增人数	流失率
8198	1365	6833	16.65%
活动参与人数	活动推广人数	任务完成人数	任务完成率
19728	955	658	68.90%
活动拉新人数	活动取关人数	活动净增人数	活动取关率
10906	3160	10906	22.46%
企微新增人数	企微被删人数	企微净增人数	流失率
9468	1929	7539	20.37%



感谢各位的支持，我们携手共赢

轩鼎科技：4007650918