



让店铺线上+线下互相引流

思迅微商店3.0（小程序）--专版方案





微商店3.0 小程序专版



1. 思迅简介
2. 小程序能为店铺带来什么?
3. 如何线上+线下引流?
4. 您会做小程序营销么?
5. 玩转电子券
6. 大数据分析
7. 更多功能
8. 案例
9. 售前疑问解答



壹

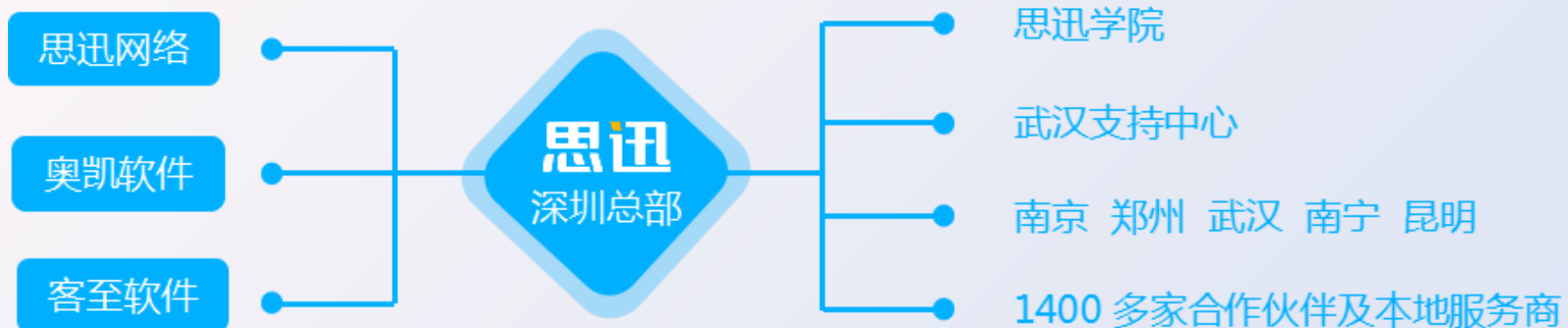
思迅简介



总部位于深圳软件产业基地，是第一批“国家级高新技术企业”和“深圳市重点软件企业”

2017年成功进入新三板创新层，是中国POS行业中率先进入创新层的公司。

公司总部位于深圳高新技术园区，在南京、郑州、武汉、南宁、昆明设有5家分公司，以及两个全资子公司——深圳市思迅网络科技有限公司、深圳市奥凯软件有限公司，并建立了思迅学院（武汉、南京、郑州培训基地相继成立并运作）及武汉支持中心；思迅软件在全国所有省份的500多个大中城市里，有1400多家合作伙伴，50万终端用户。



思迅微商店3.0--小程序

是思迅软件基于多年零售信息化经验，推出的一款基于计算机云技术和传统零售相结合的创新商业系统，专门针对店铺连锁行业开发的现代化线上平台。它重点解决店铺连锁行业**获客难、促销难**的管理需求，实现了“线下商铺、网上下单、快速直达”的经营模式。打造线上—移动—线下三位一体全渠道、全时段、全终端的体验店营销系统，将OMO的零售商业模式真正落地。

适用范围：

适用于母婴行业、超市行业、专卖店行业、生鲜行业、便利店行业、服装鞋帽、烘焙行业、美业行业、宠物行业、零售行业等单店、连锁店。





贰

小程序能为店铺带来什么？

——为什么要用思迅微商店3.0小程序？



思迅微商店3.0小程序特色

小程序

基于小程序开发的独立版本
商家需要申请自己的小程序



全新实时手机端

采用先进的前后端分离开发模式，
实时与线下ERP对接



免IP免域名

简化配置流程，让代理商和普通
商家都能简易的完成配置



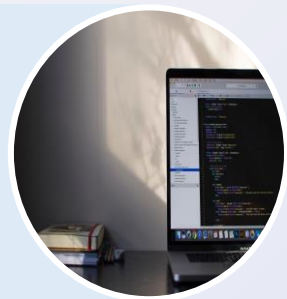
营销功能模块化

强大的营销功能
让营销功能可以多种组合搭配



全新后台

全新规划的功能设计和布局
傻瓜式操作模式、降低学习成本



支持商家自定义微店

可以灵活，简单的设计微店页面、
随心装扮符合商家的微商店





商超线

商锐9.7、商慧7、
商云X、商云8

生鲜便利

E店通10、称心8、
称心3

专卖线

专卖10、烘焙10、服装10
爱贝7、孕婴童专业版、
孕婴童3

eShop

考拉母婴6、eshop商业5、
美丽管家5.5、小象称重5

思迅微商店3.0小程序闭环OMO

Online-Merge-Offline (线上——移动——线下) 商业模式

通过思迅微商店管理系统

实时无缝对接思迅ERP各管理系统





叁

顾客从何处而来....

——从哪里可以获取到客流量



思迅微商店3.0小程序--客流量的十大入口



方式一：海报分享



1. 快速生成海报功能
2. 海报里会自动呈现次商品是否有活动
3. 可直接保存海报
4. 识别二维码快速定位到商品界面
5. 多种方式可以生成海报，正常商品海报、活动海报（例如拼团、秒杀等都会有一键生成海报）



方式二：线下推广

在店内：广告屏、海报、商品去贴上小程序的二维码、易拉宝地推。
在店外：手提袋、传单等等推广小程序,借助媒体广告、公交广告等外部媒体资源。
优惠刺激：把顾客从线下往线上去引，通过顾客主动扫码购买，收集到用户信息。。



顾客到店扫码进入小程序



授权登录



收集顾客信息

方式三：公众号粉丝转移



可跳转内容

会员中心、电子会员卡、会员充值、我的优惠券

1. 自家的公众号关联小程序后，可在图文消息、自定义菜单、模板消息等功能中使用小程序。
(公众号推文**文字、图片、卡片**跳转小程序)
1. 可以通过公众号后台自行添加小程序自定义菜单绑定，把已有的公众号粉丝往小程序上面引导。
2. 也可以通过公众号文章推送一些文章消息，把顾客引导到小程序。
3. 微信小程序关联公众号后使得微信小程序的入口瞬间增多了，同时也弥补了小程序无法推送的缺点，使得小程序真正成为线下企业推广产品的一种营销手段

公众号菜单跳转小程序

方式四：把现有的客户引流到思迅微商店小程序

顾客扫码注册成为新会员，或者员工与顾客一对一绑定



注册奖励

奖励积分：100分

奖励礼券：

100元奶粉券X10

20元童车券X1

500元全场通用券X20

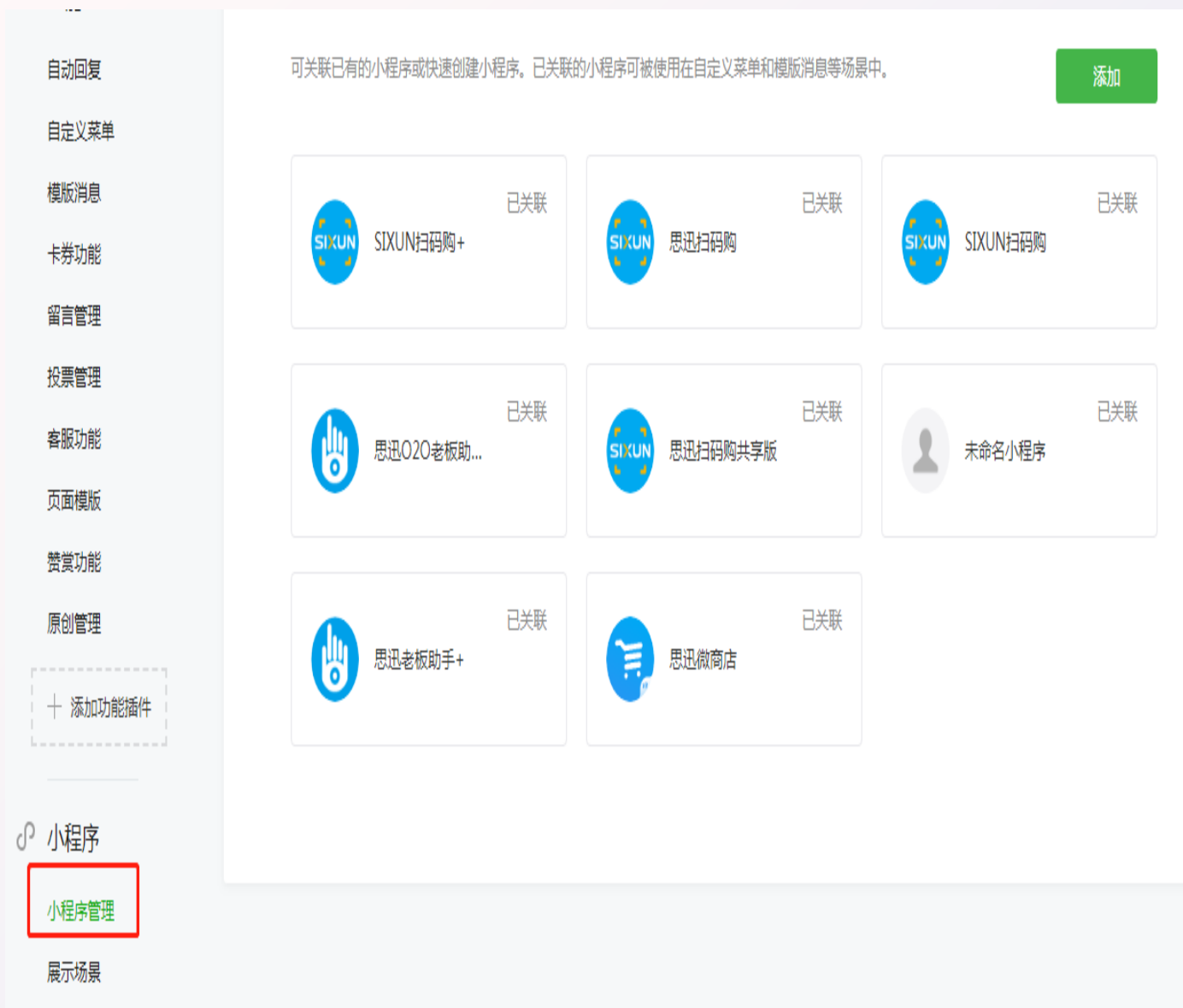
150元全场通用券X2

河南20家店连锁客户：

上线前，月平均注册会员3000多人。

上线后，每月注册有效会员数量在10000个以上。

方式五：和比较火的公众号合作



1. 和别人合作，让别人的比较火的公众号关联自家的思迅微商店小程序从而达到引流；
2. 将可在图文消息、自定义菜单、模板消息等功能中使用小程序。
3. 微信小程序关联公众号后使得微信小程序的入口瞬间增多了，同时也弥补了小程序无法推送的缺点，使得小程序真正成为线下企业推广产品的一种营销手段。

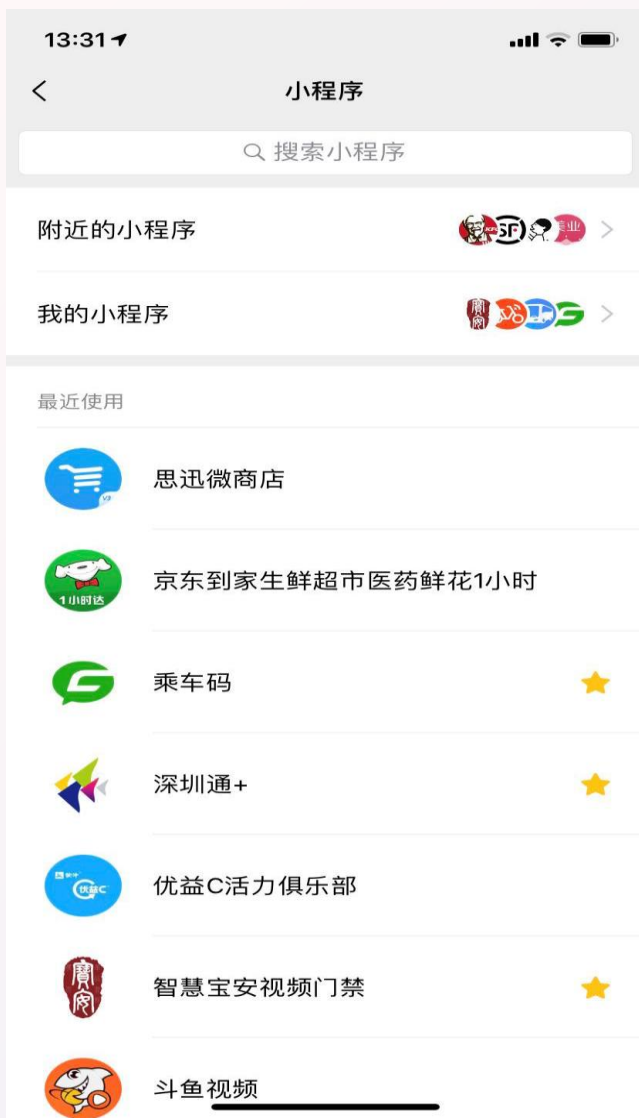
方式六：通过群聊、社交获取



通过拼团、卡券、口碑分享这三个传播方式：

1. 让用户帮我们做传播。最低成本的传播是社交，裂变营销版真正能把我们的社交裂变做起来。
2. 社交裂变有两个关键因素，一个是我发起的人，一个是被分享的人。只要这两个人的利益都兼顾到，就可以产生源源不断的裂变。社交裂变版才会真正把我们社交营销体系建立起来、导购拼团、营销卡券才会被利用起来。

方式七：开放附近小程序



1. 微信上自带的附近小程序是一个入口，是会通过LBS的定位产生一定的天然流量。
2. 在「附近的小程序」中，小程序自动展现给周边 5km 内的微信用户，所有符合条件的小程序能在「附近的小程序」中被免费曝光，且一个小程序能添加10个地理位置。也就是说，思迅微商店3.0，相当于给店铺增加10倍曝光的机会。
3. 在实体店营销里面，一定要把我们的定位点在后台设置好，这个时候才会展现在附近的小程序里。
4. 在设置地址的一定范围内打开微信，在附近小程序列表中就会出现你的小程序了



肆

您会做小程序营销么？

——思迅微商店3.0营销中心、实体店的盈利武器



后台自带十余种线上营销工具，助力门店玩转线上营销

优惠券

拼团

秒杀

满减/
送

支付
有礼

定向
发券

券包

注册/绑
定有礼

领券
中心

储值
营销

抽奖

签到

积分
商城

积分
抽奖

秒杀:例如一分钱秒杀活动

亮点

1. 吸粉-引流:

价格超低, 引发顾客兴趣

2. 锁粉-增强用户粘性:

激发顾客到点回流、促进二次购买

3. 锁粉-促成用户转化:

高性价比商品, 提高转化率



(微商店秒杀-首页)



(秒杀-开抢页面)



秒杀-案例1-思迅的一天秒杀活动



活动内容：各位筒子早上好！
今天9:00-23:59分上线体验微商店秒杀有奖活动。
下单序号尾数为33的即中奖！（思迅T恤/U盘任选其一）

活动结果：成功参与秒杀活动订单数**454**，中奖人数**5**
总订单数613：普通订单**50**，拼团订单**31**，秒杀订单**532**
曝光率：当天新注册会员数量**535**

访问人数	新访问人数	总添加人数	新添加人数
1596	1048	159	17
日 1082.22%↑	日 1915.38%↑	日 11.19%↑	日 325%↑
周 1287.83%↑	周 2395.24%↑	周 33.61%↑	周 750%↑
月 26500%↑	月 52300%↑	月 5200%↑	月 -

本活动最终解释权归思迅所有



某客户

制定每周六（时间可设置）
为会员秒杀日

12:00整点秒杀

提高会员活跃度，增强会员粘性！





一起拼团

SIXUN 思迅

优势

1. 好友分享是最高效的引导消费方式
2. 撬动潜在会员，直接转化消费
3. 帮助商家迅速提升订单量，薄利多销
4. 可以鼓励开团可参与抽奖



(团购界面)



(已开团订单详情)



(分享开团)

来思迅微商店3.0抽奖，给你中彩票般惊喜！

优势

商家抽奖样式多样化(九宫图、大转盘、摇摇签)
多个抽奖活动可同时进行

1. 根据抽奖规则的设置不同，可以产生任意类型的抽奖活动，比如‘消费抽奖’‘店庆抽奖’‘节假日抽奖’等等。
2. 抽奖可用于品牌推广，
3. 增加会员粘性，员复购率。
4. 好友分享是最高效的引导消费方式



提高客单价的办法，让顾客越买越多

直接减金额，送积分，送优惠券，送商品，商家可自定义组合

举例说明： 全场购物满99元可参与大转盘抽奖活动

满**199**元送**10**元优惠券

满**299**元送**30**元优惠券

满**399**元送**50**元优惠券

满**499**元送**80**元优惠券

(注：优惠券可设置较小面额的有门槛的，提升复购率)

满减/送可用于增加客单价，带动商品销售



鼓励充值，充值送好礼

思迅微商店

账户充值

当前余额

221.01元



充值 ¥ 0.01元

赠 100元+100积分

立即充值



充值 ¥ 0.02元

赠 20元+88积分+总面值2元优惠券

立即充值



充值 ¥ 100元

赠 10元+5积分+总面值2元优惠券

立即充值

在线储值支持无限级，奖励类型多样化

1. 回笼资金，增加门店现金流；
2. 活跃高端用户，会员忠诚度更高
3. 商家可在后台自定义储值金额，及对应的储值奖励，奖励可选赠送储值，赠送积分，赠送优惠券，也可三者都选。

举例说明：

充**100**送**10**元

充**200**送**30**元

充**1000**送**200**元

以此类推（无限级充值，充值越多，赠送越多）
 在线充值对于商户而言会员得到了**留存**，
 对于会员而言，账户可用余额增加购物更实惠。



签到赢积分

SIXUN 思迅

举例说明：

签到1天送10积分，
连续签到2天送20积分……
连续签到7天送70积分……
签到送券

以此类推 **（签到天数无限制）** 积分可用于购物抵现，
也可用于在积分商城兑换礼品。

签到可**增加日活量**，

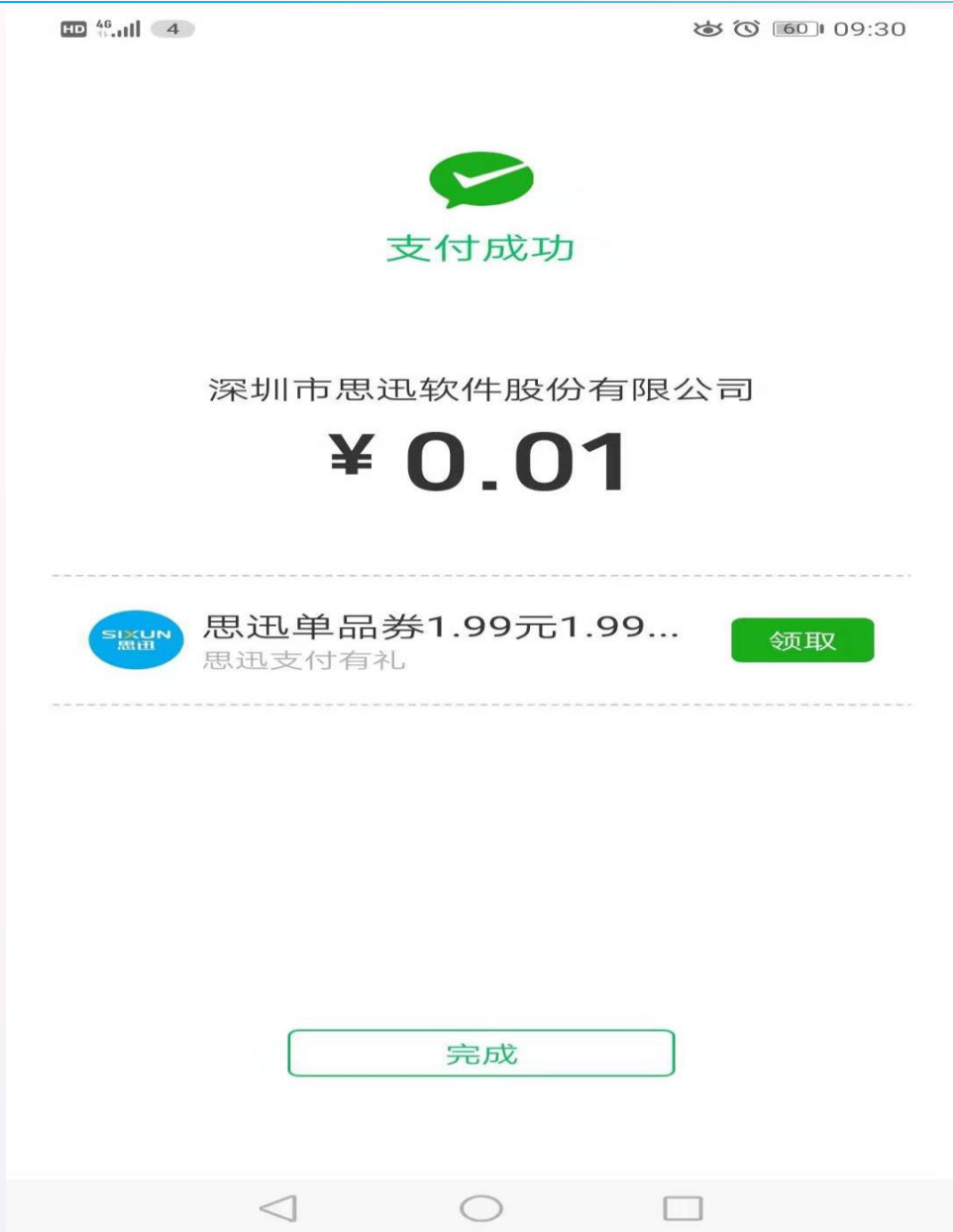
同时提升用户对平台的**粘性**，便于**留存**。





埋单就送大礼包

SIXUN 思迅



买满送金额、送优惠券

参与条件

- 活动门槛 订单满金额 指定商品 指定类别 指定品牌
- 消费场景 全部场景 线上消费 线下消费 (暂不支持)



伍 玩转电子券

——电子券模式



券线上与线下互通

举例说明：线下的券可以同步到线上，在线上使用，线上的券也可以回到线下实体店使用



传统纸质券



小票纸质券



手机电子券



券由商家“而定”

领券中心		
代金券	七夕 全平台,满0可用 使用期限:2019-07-25~2019-12-31	免费 立即领取
代金券	1111 全平台,满0可用 使用期限:2019-08-06~2019-08-31	免费 立即领取
代金券	积分领用券 限品类,满0可用 使用期限:自领取之日起90天内有效	1积分 立即兑换
代金券	测试 全平台,满100可用 使用期限:自领取之日起7天内有效	免费 立即领取
代金券	现金券 全平台,满0可用 使用期限:自领取之日起60天内有效	免费 立即领取
券包	超值券包(内含3张优惠券) 含:全品类券[3]张,面值[100.00]元; 点击查看优惠券信息	1积分 立即购买

领券中心

独立领券方式:

1. 商家可自行设置哪些优惠券上架,
2. 然后在领券中心启用关联;
3. 可以设置券的位置和顺序;
4. 会员可以先领券再买单;



券包线上售卖

SIXUN 思迅



券包售卖



积分兑换券包

券包可用场景:

把多张券捆绑在一起售卖, 例如:顾客花100元购买“中秋大礼包”

1. 可以积分兑换券包
2. 可以购买券包
3. 会员可以先领券再买单
4. 券可以线下、线上使用



通过什么方式发券给消费者?

1. 同步线下的券
2. 免费领券
3. 积分换券
4. 线上买满送券
5. 注册送券
6. 付款送券
7. 充值送券
8. 抽奖送券
9. 签到送券
10. 券包售卖





陆

大数据分析

——思迅微商店3.0实现数据价值



订单分析

订单数据分析：今天，昨天，本周，本月等，根据订单情况快速知道当天的促销是否有效

今日概况



已支付金额
0.00 (元)

线下支付金额
0.00 (元)



已支付订单数
0 (笔)

线下支付订单数
0 (笔)

昨日概况



已支付金额
0.00 (元)

线下支付金额
0.00 (元)



已支付订单数
0 (笔)

线下支付订单数
0 (笔)

本周概况



已支付金额
0.00 (元)

线下支付金额
0.00 (元)



已支付订单数
0 (笔)

线下支付订单数
0 (笔)

本月概况



已支付金额

线下支付金额



已支付订单数

线下支付订单数



会员分析

会员数据分析：今天，昨天，本周，本月等，在首页可以快速看到充值金额，会员数量等



充值金额
0.00 (元)



新注册会员数量
0 (个)



充值金额
0.00 (元)



新注册会员数量
0 (个)



充值金额
0.00 (元)



新注册会员数量
0 (个)



充值金额
0.00 (元)



新注册会员数量
0 (个)

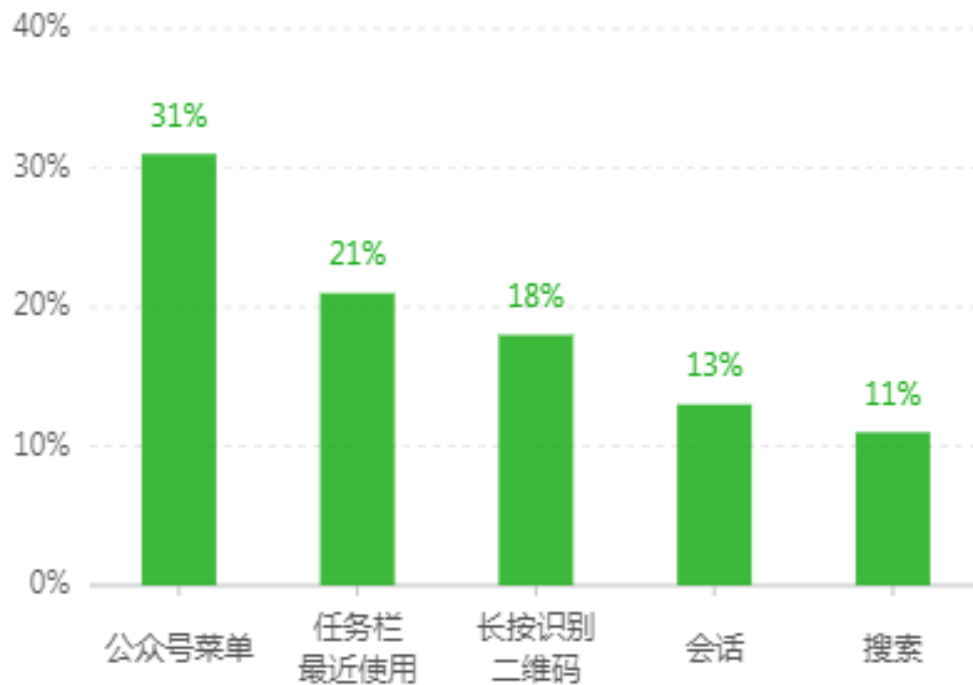


数据价值--判断商家的流量入口

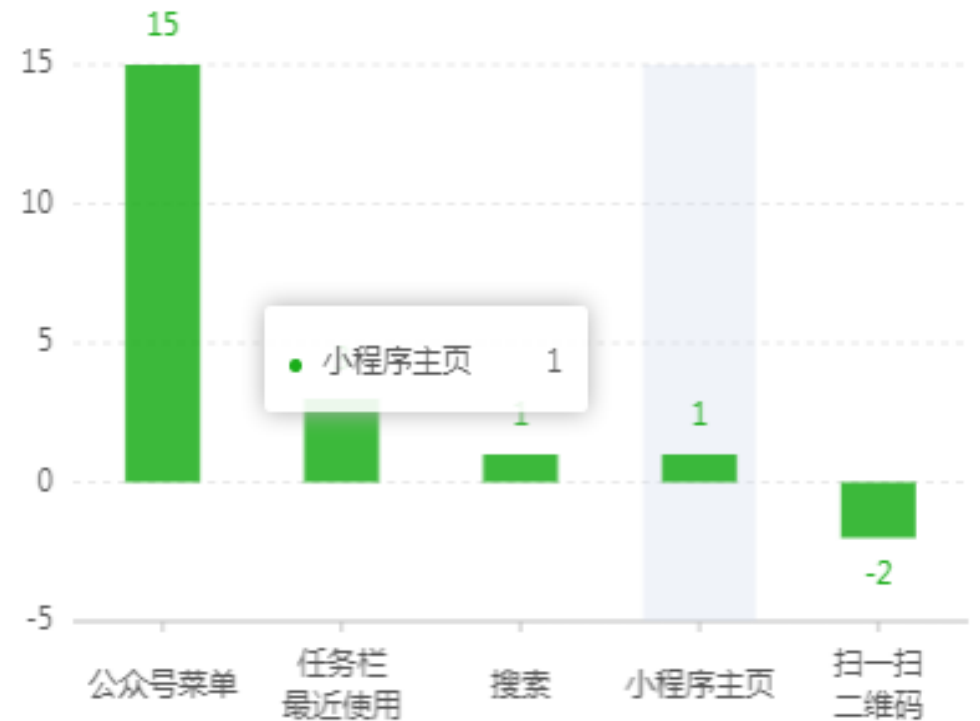
数据来源概况 ②

用途：商家可以快速的清楚会员主要是通过什么途径进入商家的小程序

Top5访问来源



日增长top5来源



 数据价值--访问量

用途：可以协助商家快速清楚所做的活动是否有效果

昨日数据 [数据项解释](#)

[编辑](#)

访问人数

135

日 1.5%↑

周 16.38%↑

月 4400%↑

新访问人数

65

日 30%↑

周 47.73%↑

月 6400%↑

总添加人数

140

日 3.7%↑

周 23.89%↑

月 6900%↑

新添加人数

4

日 0

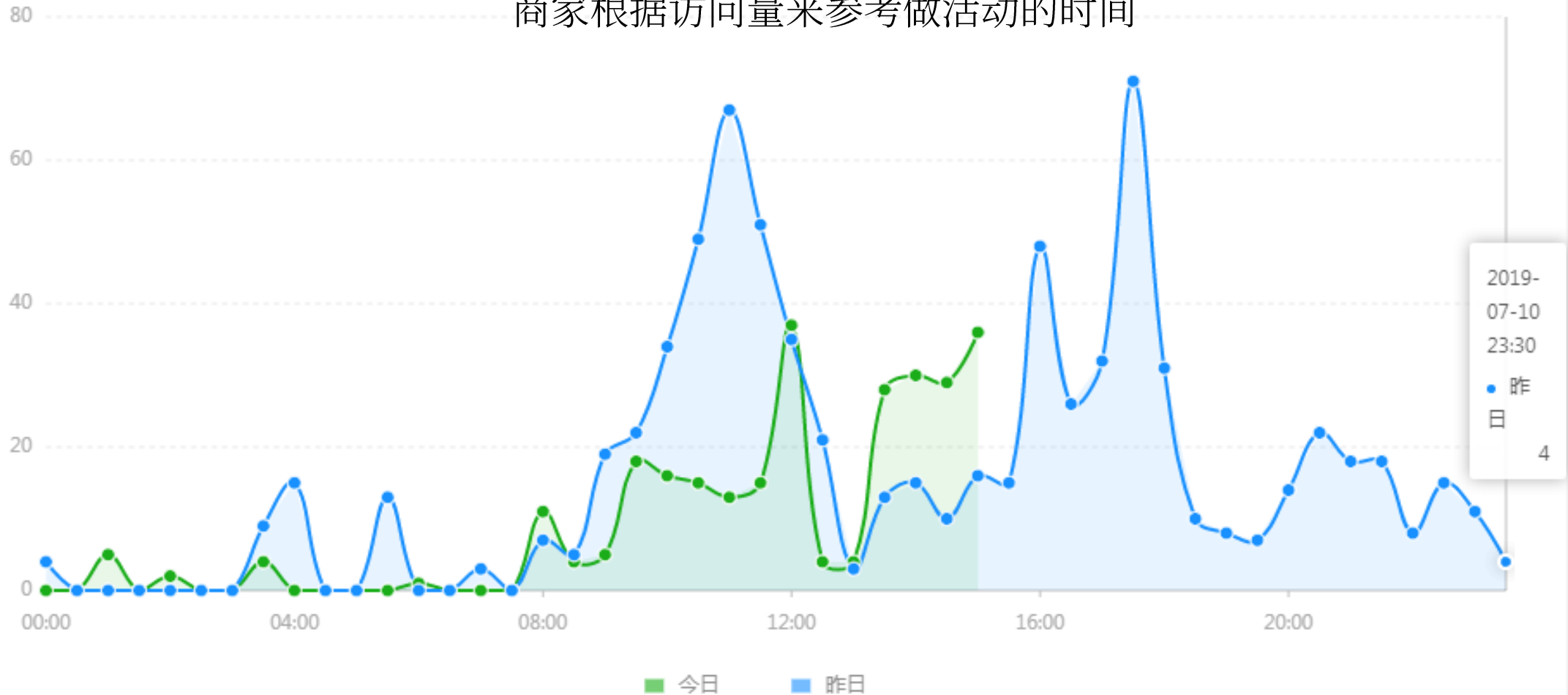
周 0


月 -



实时访问次数

“实时访问次数”用途：
实时看到当天或者昨天的访问次数时间段，
商家根据访问量来参考做活动的时间



A decorative graphic on the left side of the page consisting of four blue hexagons of varying shades and orientations, arranged in a cluster.

柒

更多功能



7.1 轻易打造思迅微商店3.0

——简单、轻易化打造微商店3.0



轻松设计专属小程序商店

完全自定义的模板设计功能，可视化页面编辑、拖拽式操作，商户可根据自己店铺的风格去自由编辑微主页、个人中心页面、店铺导航、店铺主题颜色、分类页显示等。



五种分类显示:

- 一级分类
- 大类加小类
- 大类小类加商品
- 大类加商品
- 小类加商品

会员中心装扮



会员中心



线上线下载通用的电子会员卡

- 可设置主题颜色
- 会员卡图片
- 可以选择是否显示
- 可以上下拖动摆放

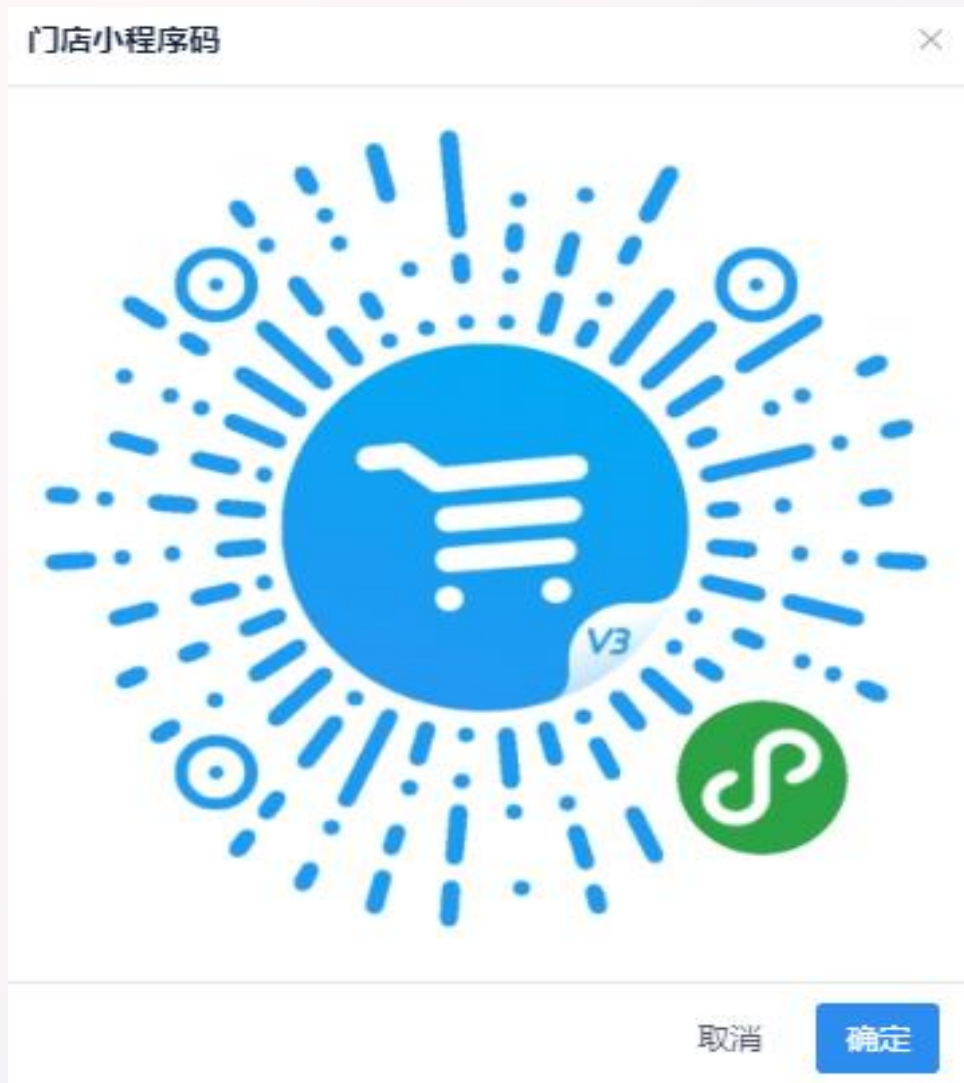


7.2 其他功能

——更多



扫描指定二维码，进入指定门店



功能介绍：

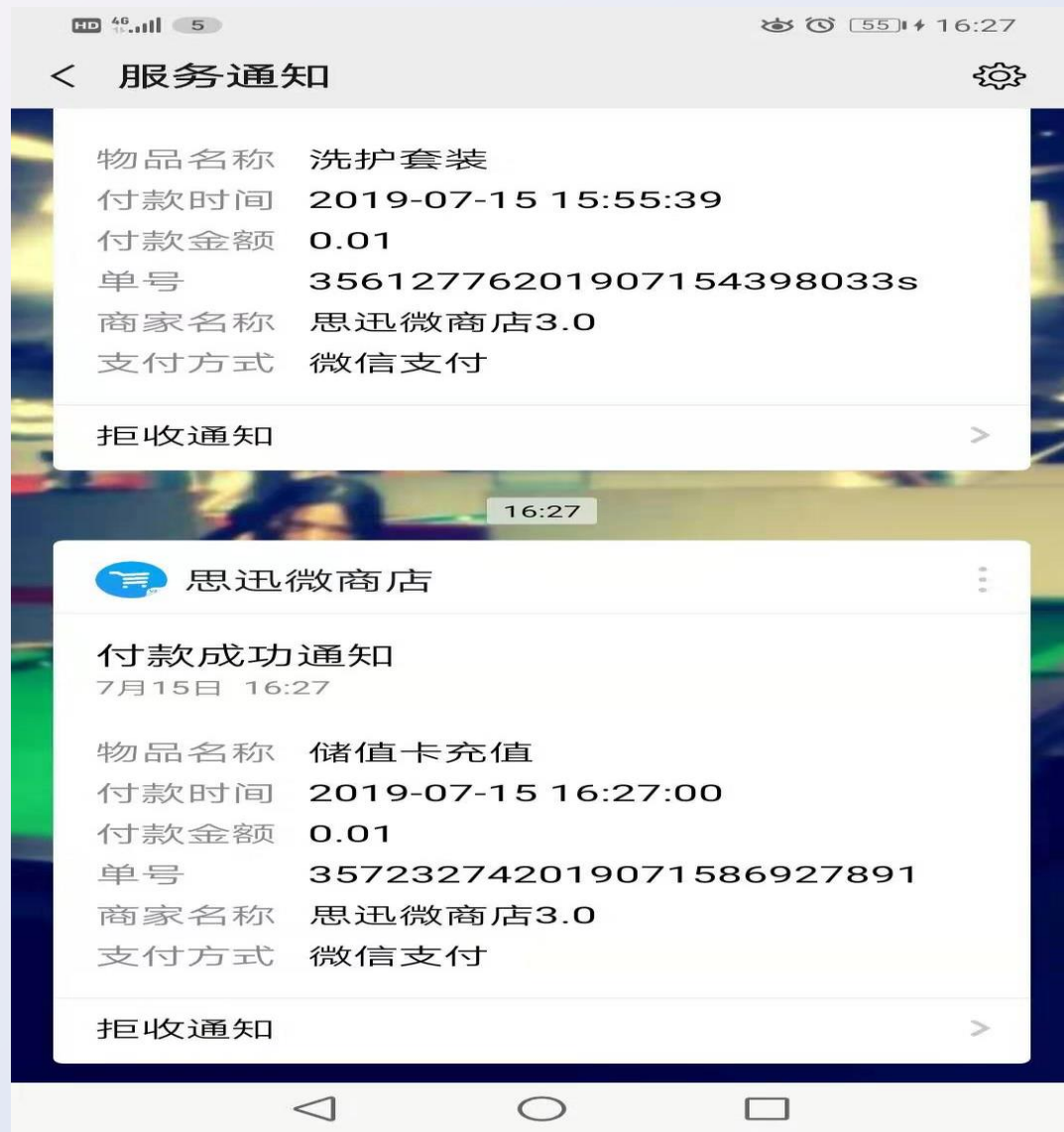
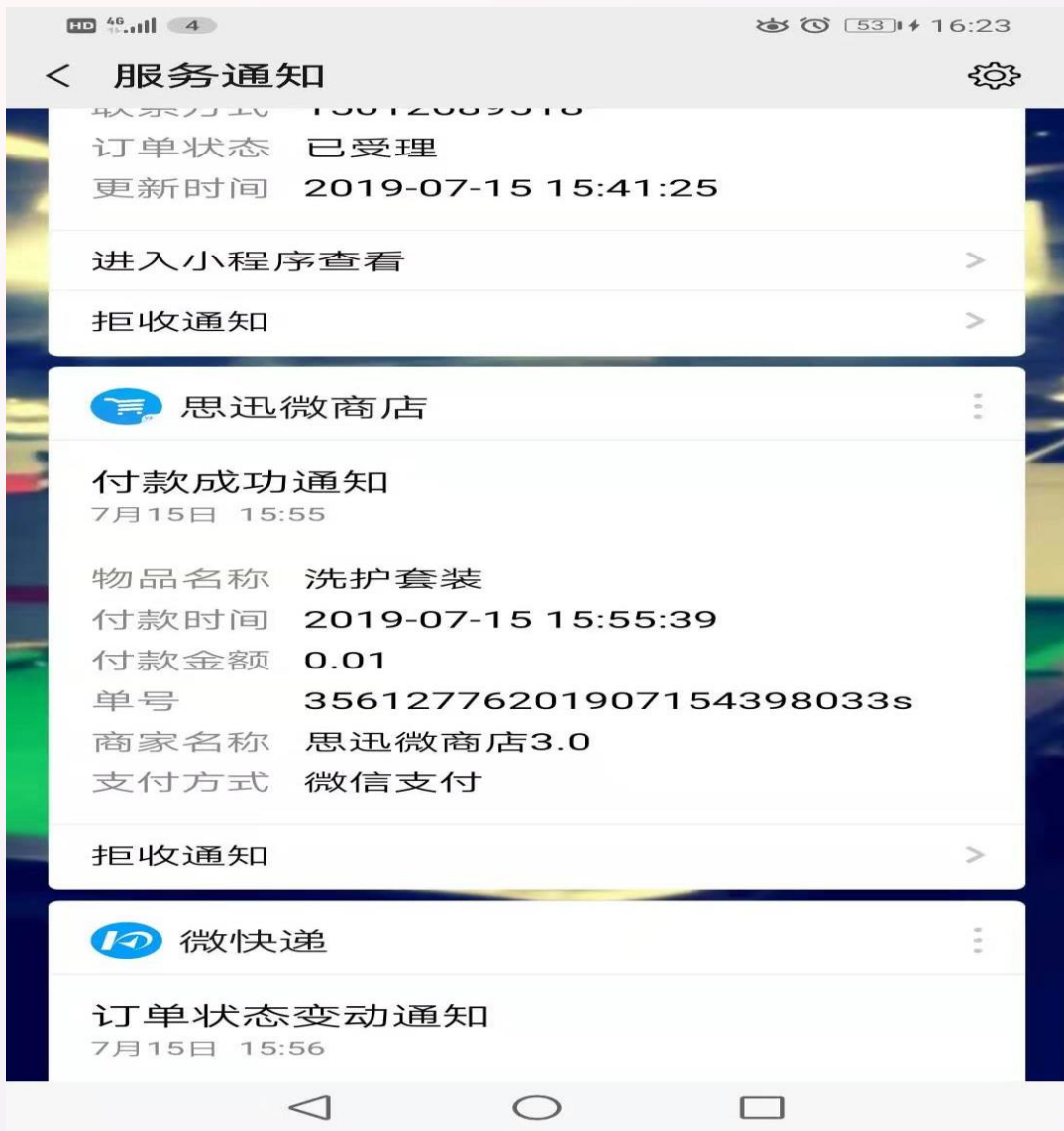
方便单个门店推广,每个门店有专属二维码,扫码可进入指定门店微商店主页,

场景说明：门店可放置对应门店小程序码,方便顾客快速进入商城



信息通知

消费后、充值后，顾客可以收到信息，





顾客如何取货?

实现取货三种模式：自提、同城配送、自行发货



门店自提

用户下单之后
在约定时间
自行到店提货



同城配送

同城配送分两种：
1、自行配送
2、达达配送



快递发货

商户有自己的配送员，
订单可内部消化，
可通过思迅微商店3.0来
设置配送员并安排配送



基本设置

起送金额: 订单满 起送

包邮金额: 订单满 包邮

备注: 仅计算商品总额, 不含优惠和运费

不包邮条件: 距离超过 Km

模式一: 固定运费



运费 元

模式二: 距离/重量
运费



公里内 元

增加 公里, 配送费增加 元

超过 公里, 配送费固定 元



不包邮: 可设置起送金额

包邮: 免运费金额设置

提示: 以上仅计算商品总金额, 不含优惠

运费计算方式:

1. 固定运费
2. 按距离收费



方式一：库存充足的情况

微商店3.0里的商品库存是单独管理，一般只用于线上销量销售的时候需要单独去设置这个库存数量，

方式二：下单时检测线下库存

其他情况下不需要设置库存数量，预留空，只需要开通下单时检测线下库存功能即可



7.3 会员营销

——增值付费功能--营销员



增值功能--营销员

营销员是专为门店导购打造的一款会员精准营销体系，可为营销员自动生成专属推广二维码，实时查看任务目标，快速掌握会员信息，根据会员消费行为开启精准单客营销。门店导购绑定营销员后，可随时随地根据会员消费行为开展各种营销活动。

营销员 全部会员

开卡/绑定 我的会员 会员分析 当前任务
券销售 寄存计次查询 客户评价 营销员排行

奖励概况

本月奖励(元) 0.00 上月奖励(元) 0.00

您在本月领

会员结构

15 潜在会员 0 新进会员 0 未成熟会员
0 成熟会员 14 预流失会员

营销员 全部会员

本月数据

新增会员(人)	营销员销售额(元)	会员销售额(元)
1	0.00	0.00

0 低于门店平均返店次数 0 低于门店平均客单价
0 高于门店平均返店次数 0 高于门店平均客单价

上月数据

新增会员(人)	营销员销售额(元)	会员销售额(元)
7	0.00	0.00

本季度数据

新增会员(人)	营销员销售额(元)	会员销售额(元)

营销员 全部会员

会员分析

生日排行 销售额排行 返店次数排行
平均客单价排行 年龄结构

营销员 全部会员

我的会员

开卡时间 最后购物时间 筛选

会员姓名: 周 150****1026 已关注微信

宝宝性别: 女宝宝
宝宝年龄: 327个月1天
开卡时间: 暂无
最后购物时间: 2019/7/8 14:47:51

0 本月消费次数(次) 0 本月消费额度(元)

已送券 奶粉 纸尿裤
童装 优质会员 测试标签
奶粉会员 尿片会员

总共1位会员

送礼券 贴标签



捌

案例



——思迅微商店3.0案例



客户案例--便利、母婴

SIXUN 思迅

凡美便利

会员卡 在线充值 领券中心 注册有礼

凡美便利线上面向所有门店销售，线上当日下单时间:

| 今日秒杀

限时秒杀 蜡笔小新碎果冰 (1支)
立减 0.30元 仅剩 490件
秒杀价:¥ 0.50
距结束: 12 06 35 08
活动结束价: ¥0.80 [马上秒](#)

| 限时特价 更多商品 >

首页 分类 购物车 我的

凡美便利

| 限时特价 更多商品 >

 新西兰佳沛... ¥ 22.90	 小蜜枣... ¥ 9.90	 精品椰清 (1... ¥ 9.90
 金龙鱼一级... ¥ 49.90	 罗平清香菜... ¥ 49.90	 来思尔纯牛... ¥ 19.90

| 精选美食 更多商品 >

 炒花甲500克 ¥ 22.00	 炒指甲贝50... ¥ 36.00	 炒螃蟹500克 ¥ 68.00
------------------------	--------------------------	------------------------

首页 分类 购物车 我的

亲亲摇篮

宝贝新玩具 就在这里! 29.9元起!

鞋帽服饰 奶瓶奶嘴 品牌尿裤 大牌奶粉

第二瓶半, 保宁皂原价19.9现价9.9 客服咨询电话

| 超漂亮儿童水杯 更多商品 >

 杯具熊黑颈... ¥ 99.00	 杯具熊恐龙3... ¥ 109.00	 杯具熊麋鹿3... ¥ 109.00
-------------------------	---------------------------	---------------------------

首页 分类 购物车 我的

亲亲摇篮

| VVC防晒系列

 VVC防晒大圆帽/蓝色/荧光黄/粉红/霓虹色/... 活动已结束 135.00 立减 133.00元 仅剩 5件 秒杀价:¥ 135.00 ¥268.00 马上秒	 VVC晴雨伞/聚酯纤维/粉色蓝色/黄色/碎花/... 活动已结束 135.00 立减 363.00元 仅剩 5件 秒杀价:¥ 135.00 ¥498.00 马上秒
---	---

| 妈妈都选的宝宝奶瓶 更多商品 >

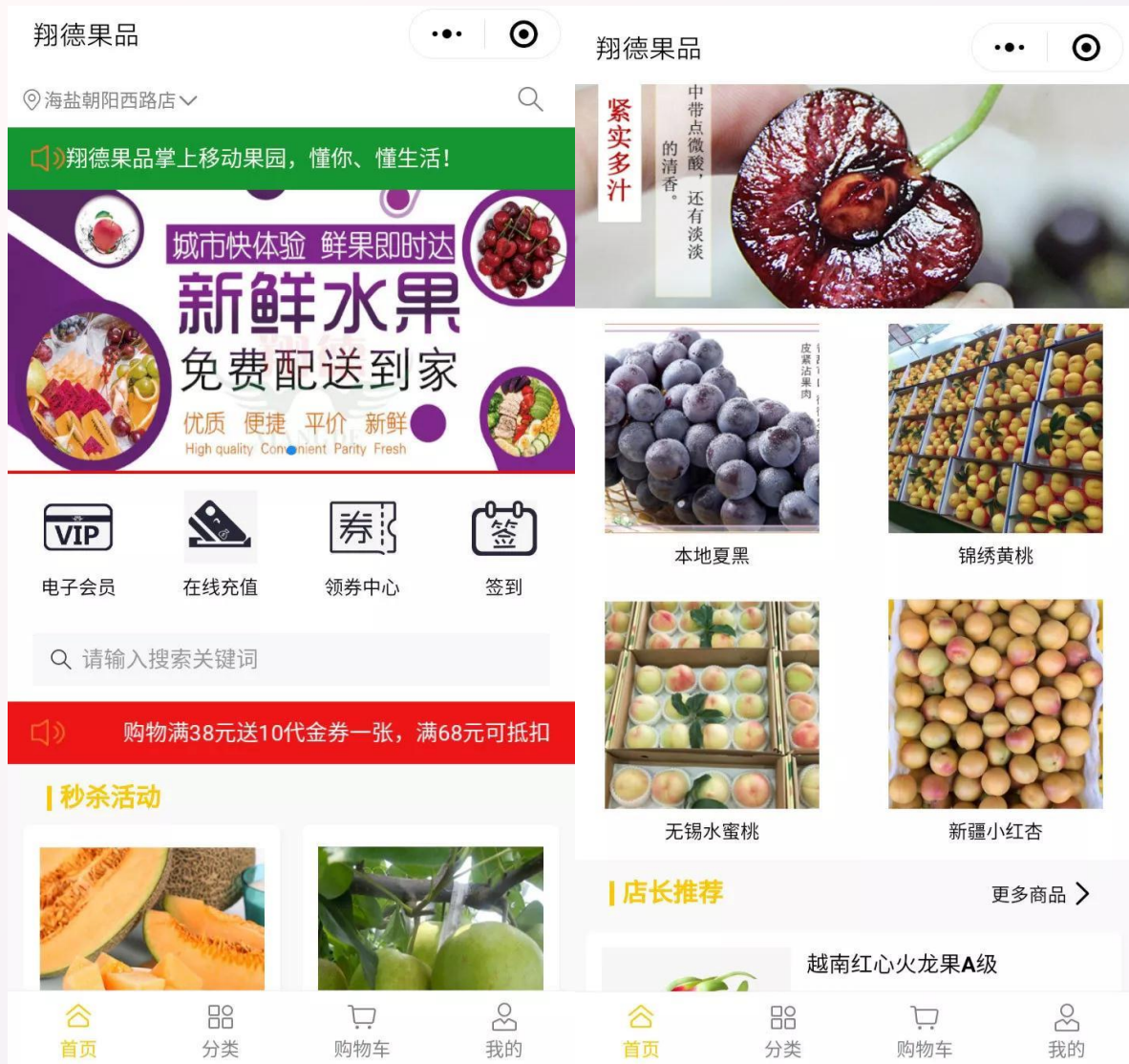
 芭贝拉考拉... ¥ 126.00	 芭贝拉熊头... ¥ 126.00	 芭贝拉泡泡... ¥ 110.00
--------------------------	--------------------------	--------------------------

首页 分类 购物车 我的



客户案例--生鲜

SIXUN 思迅



商户名称：翔德果品

使用产品：思迅微商店3.0++思迅秤心管家8

上线区域：浙江

门店数量：9

公众号搜索小程序“上海翔德果品”，
查看案例详情



客户案例--烘焙

SIXUN 思迅

KALFOLD 卡弗九头牛

橡树林店

鲜奶烘焙，满足您的味蕾！



金秋月

低5元每杯。服务电话：13679042981，微信同号。

请输入搜索关键词

VIP 会员卡 券 领券中心 值 在线充值 签到

经典酸奶系列 更多商品 >



首页 分类 购物车 我的

KALFOLD 卡弗九头牛

¥ 15.00 ¥ 18.00 ¥ 7.00

经典烘烤系列 更多商品 >

 金牌手撕包 ¥ 15.00	 松松包 ¥ 7.00	 芝士三明治 ¥ 8.00
 爱尔兰吐司 ¥ 8.00	 法式奶香片 ¥ 3.50	 牛奶吐司1 ¥ 9.00

24H售后电话：13679042981

SIXUN 思迅
由思迅提供技术支持

首页 分类 购物车 我的

百点香蛋糕

庐湖花园工厂

线上充值特权
充值300元送30元+总面值39元优惠券
充值500元送60元+总面值98元优惠券

点我充值

百点香·蛋月烧
减糖50%·两倍松软·更健康
多种口味过足瘾!

提前二小时订购，2公里内免费送货上门 满108元免配送费 全程安全送达

每日配送时间：10:30-20:00

限时福利
先领券 后购买
百点香会员权益升级
满188元立减50元

积分兑换月饼券

8元 满0元使用 200积分兑换 立即领取	50元 满188元使用 立即领取
--------------------------------	------------------------

限时秒杀 | 每日精品首发

首页 分类 购物车 我的



玖 售前解答

——使用思迅微商店3.0须知



微商店2.5和微商店3.0有什么不同

同比事项	小程序	公众号
用户体验感	轻量级购买	繁琐型购买
定位不同	小程序面向产品、服务、营销	公众号服务于营销与信息传递
数据分析	大量的数据报表分析	只有小量的数据
传播方式	注重微信之间互相连接，社区传播等	传播方式有限
避免投诉	不过于骚扰客户	频繁骚扰客户，容易被投诉
流量途径	10种方式以上	5种方式左右
购买体验感	购买的同时就可以分享	需要退出后，重新再购买
后台操作方式	傻瓜式操作	操作繁琐
缺点1	不能在朋友圈直接分享，可直接图片分享	可以直接分享到朋友圈
缺点2	不能主动向用户推送营销信息	可以主动给用户信息，但是会被投诉



支持哪些产品

- v2已对接的线下.
- 暂时不支持天店

v2的数据是否通用

- 商品档案会提供移植帮助.
- 会员的积分/储值会以线下的同步。
- 优惠券/历史订单等信息将不同步。

升级方式

- v2和v3的后台不同, 需要商家重新申请新的商户号.
- v2和v3不支持同时运营。

部署

- v2和v3的微商店助手无法直接升级, 只能重新安装.
- v2和v3无法同时使用, 及助手无法同时连接同一个数据库。



微商店3.0支持的版本

商超线	专卖线	生鲜便利	eshop	天店
商锐9.7	专卖10、专卖9	E店通10	eshop5商业	暂不支持
商慧7	服装10	秤心8	考拉母婴6	
商云10	烘焙10、烘焙9	秤心3	小象称重5	
商云8	孕婴童3		美丽管家5.5	
	孕婴童专业版		eshop5服装	

提示：如果提示组合支付不支持，线下软件需要升级到2019-08-01之后的版本
 以上列出来产品：代表支持，不列出来：代表不支持



谢谢聆听!



识别小程序码

即可体验思迅微商店3.0



识别二维码

关注“思迅微商店”公众号，获取最新讯息

选择思迅 你将获得更大的价值

www.sixun.com.cn