

爱贝母婴解决方案

目录

1. 思迅简介
2. 母婴行业分析
3. 解决方案
4. 案例





壹

思迅简介

思迅简介（股票代码：838758）

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。





貳

母婴行业分析

母婴行业特征



消费群体
年轻化

80、90成为主要消费者
关注品牌，重视体验
移动应用化程度较高



购买者与
使用者不同

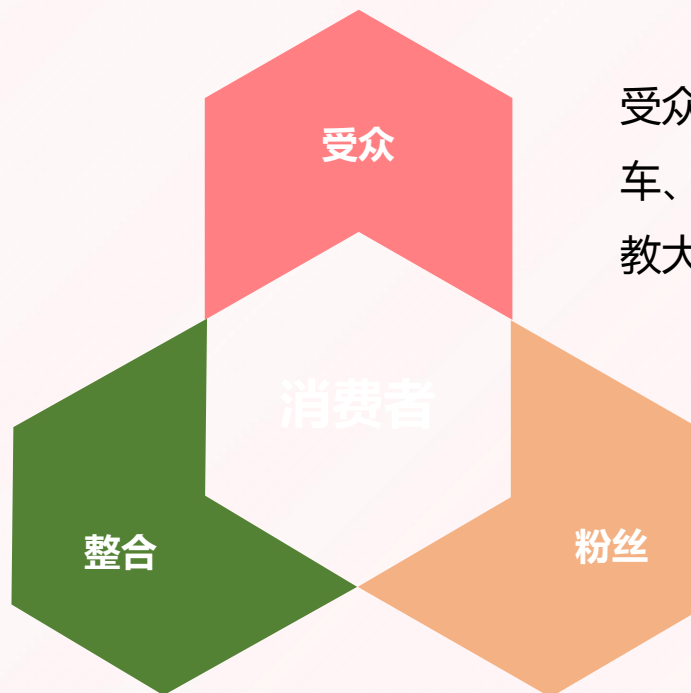
妈妈购买宝宝使用
5年左右的会员有效期
不同阶段适用产品不同



消费周期固定

奶粉、纸尿裤等占比较大
消耗周期较固定
目标群体固定

母婴线下加速连锁化，整合并购加剧，资本介入，区域连锁平衡打破，中小型连锁抱团取暖



受众从婴童转向中大童，学步车、童装类目增长明显，早教大爆发

传统电商流量下滑，社交电商成新流量洼地，平台，工具类微信小程序火热

母婴行业痛点

客户被提前转化

● 数字化使得客户可以便捷地面对各种不同的渠道，决策过程前移。

客户行为分散

● 客户的行为分散在各种渠道触点上，从单一渠道上看客户变得越来越“低频”，甚至“消失”了。

营销难度大

● 商家经营策略到客户渠道触点间还存在大量效率低下人工工作，导致客户营销难度与服务工作量越来越大。

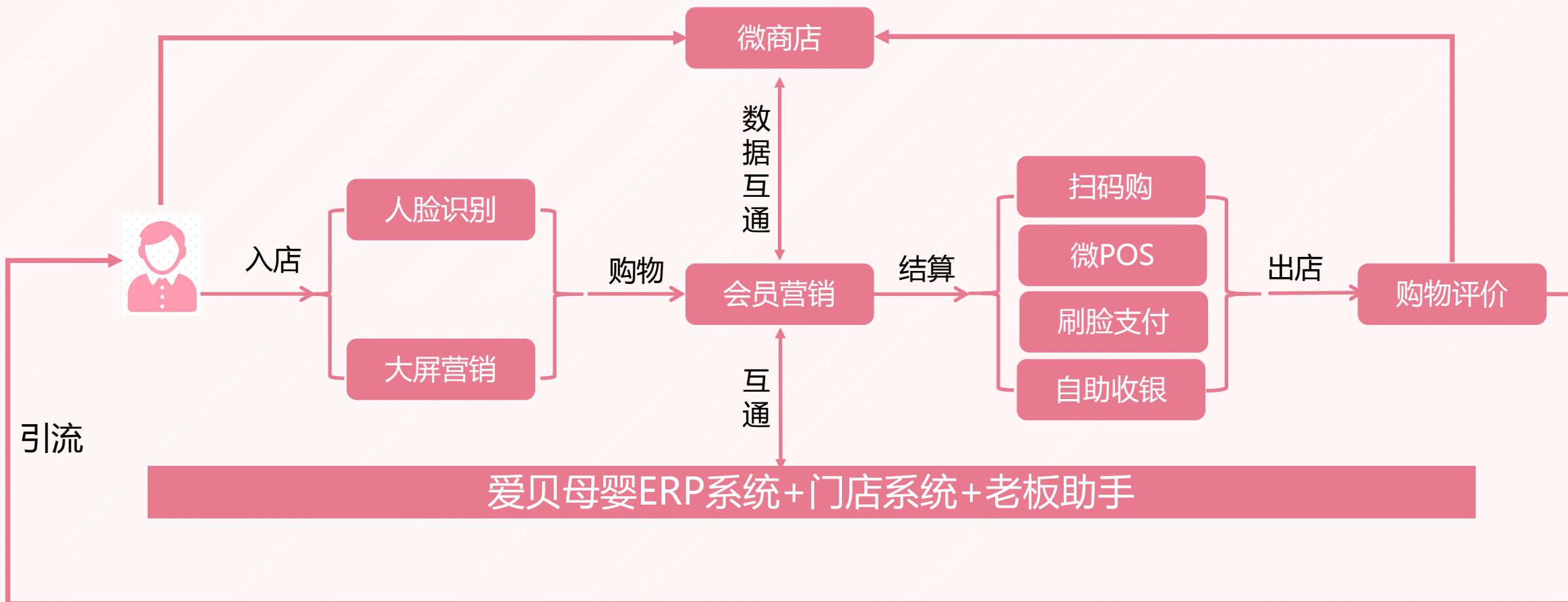
缺少以人为中心

● 客户忠诚度计划没有真正从“客户”角度出发，传统“会员权益体系”，逐渐流于形式化。



叁

解决方案



会员权益体系

晋升规则：

- 按消费额晋升
- 按累计积分晋升
- 按剩余积分晋升
- 按累计充值额晋升
- 按单次充值额晋升

会员升级

行号	等级	名称	优惠方式	所需积分	所需累计消费额	所需充值金额
1	0	钻石会员	零售价折扣	10,000.00	10,000.00	0.00
2	1	黄金会员	会员价	5,000.00	5,000.00	0.00
3	2	白银会员	会员价	2,500.00	2,500.00	0.00
4	wx	初级会员	会员价	0.00	0.00	0.00

说明：
1、会员升级功能是当会员卡消费时，达到设定条件后，自动变更卡类别，以便享受此类卡的优惠。
2、如需启用该功能，请先在业务设置中勾选对应“启用会员类别自动升级”参数。

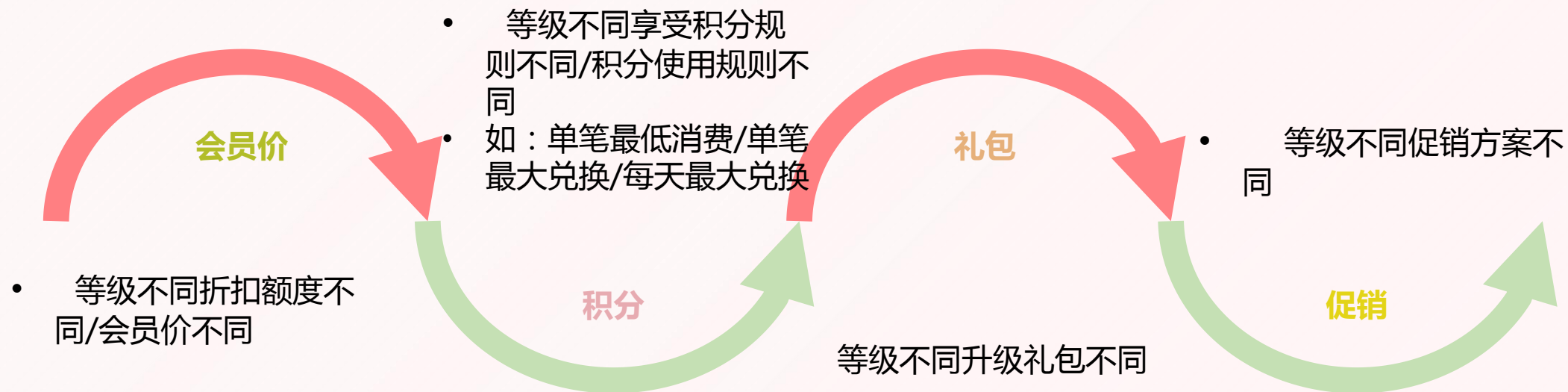
升级方式

按累计积分升级 按剩余积分升级 按消费额升级

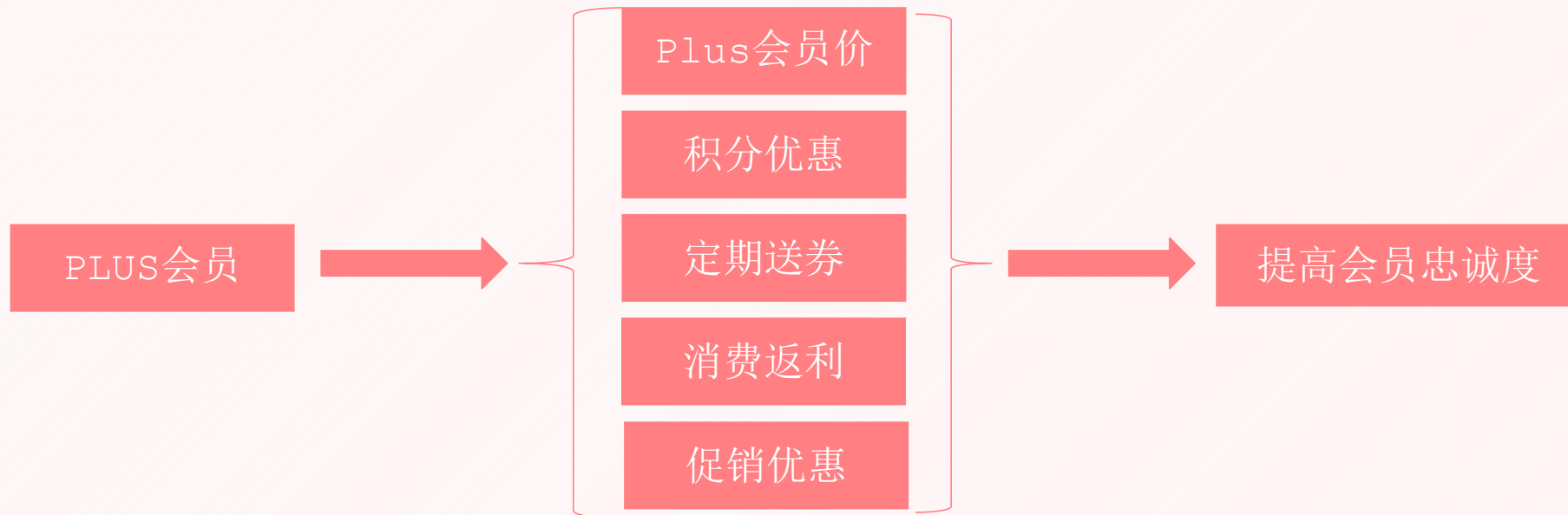
按累计充值金额 按单次充值金额

保存(S) 退出(X)

会员等级权益



打造**高人一等**的购物体验



卡券积分营销

储值营销——专项储值

服装



奶粉



玩具



针对不同的品类、品牌、单品进行储值卡充值，专款专用

会员充值

会员卡操作

卡ID: 查询(Q)

充值金额: 充值(A)

实收金额: 营业员:

收款方式: 银行卡号:

提示: 使用微信、支付宝充值需安装 .Net Framework 4.0

储值专项设定

本次充值可用于消费以下 (类别 品牌 商品) 范围内的商品

消费类别: ... X

相应赠送储值也使用相同的消费类型范围控制

优惠方案

行号	赠送类型	券类型	服务类型	服务项目	赠送张数/次数	赠送面值/金额

说明: 赠送金额将按赠送储值的方式赠送, 可在[会员赠送储值查询]报表中查询

会员充值

会员ID: 77	卡余额: 0.00
卡号: 77	充值总金额: 4,153.28
卡状态: 正常	充值时间:
用户姓名: 张丽	本次充值金额: 0.00
身份证:	本次实付金额: 0.00
联系方式: 13333333333	

思迅宝贝母婴管理系统 7

小票打印(P)
打印(P)
退出(X)

储值营销——充值赠送

1

您好，现在我们有充值送礼活动……，很划算，你可以了解一下

2

嗯，我确实很需要，那怎样操作呢？



新增方案

会员充值营销

方案编号: _____ 操作人: _____

方案名称: 9月充值营销 操作日期: 2019/10/14 14:01:53

方案日期: 2019-10-14 至 2019-11-13 审核人: _____

会员等级: 钻石会员 审核日期: _____

宝宝年龄天数 0 至 0 天 每会员享受次数: 1

备注: _____ 线上微会员端充值也可使用此方案

注意: 会员充值时, 将按时间顺序匹配查找符合条件的较新方案计算充值优惠
 例如: 依序分别做针对所有会员的充值营销2个, 一个充值100元, 一个充值50元;
 则在充值100元时, 将按较新的方案取充值50元的营销。
 如需分批赠送金额, 请参考如下设置, eg: 充200赠送100元, 分5个月赠送。则增加5条
 赠送记录, 赠送金额为20元, 有效期为30天, 几天后可用分别为1、30、60、90、120

新增 删除

行号	分店	开始金额
1	ALL	1,000.00
2	ALL	1,500.00

提示: 1. 当计次赠送项目为[不限次数]时, 赠送次数默认为0且不可编辑;
 2. 赠送礼券时, 可双击'券类型名称'列进行通用选择;
 3. 使用间隔(天): 如此列有值, 则表示按此间隔天数及'每批数量'依次分批计算生成礼券有效开始日期及结束日期:

新增 删除

行号	赠送类型	券类型名称	服务项目	赠送张数/次数	赠送面值/金额/折扣	有效期方式	有效天数	几天后可使用
1	赠送礼券	现金券[000]		5	10.00	按天数	60	0
2	赠送金额			0	200.00	按天数	180	0
3	赠送计次项目		大池游泳	1	15.00	按天数	0	0

思迅宝贝母婴管理系统 7

保存方案 退出(X)

会员充值赠送, 分批到账, 还可赠送礼券、服务项目

礼券营销——礼券设定

代金券、折扣券，
灵活控制使用条件

系统导航 会员充值营销 × 计次项目 × 券类型设置 ×

增加 删除 保存 查询 设置 打印

查询: 券类型名称 等于 ... 查询 注意: 券类型(代金券、折扣券)一旦保存不能修改。

行号	券类型编码	券类型名称	券类型	券范围	券类别
1	000	现金券	代金券	通用券	
2	001	全场通用券	代金券	通用券	通用券
3	002	飞鹤奶粉券	代金券	品牌券	奶粉券
4	003	8折券	折扣券	品类券	

基础设置 使用门店 不可购买商品 提示: 券类型编码【000】为系统默认类别, 不能删除; 另[不可购买商品]页面需先保存券类别信息后可用

品牌券范围: 0101| ... 提示: 通用券范围默认为全部 查看

飞鹤

券使用条件: 按金额 买满 50.00 元可用 提示: 当金额或数量为0时, 则默认为不限制使用条件

不可与其他礼券同时使用
 前台使用此类型礼券付款时, 商品恢复原价
 如为会员消费, 则恢复会员价
 不可购买促销商品
 不可购买特价商品 (售价小于原价即认为特价)

前台控制每单只能使用一张同类型券时此类型礼券可翻倍使用 提示: 礼券使用需买满金额翻倍后才可以对应翻倍礼券
 1. 只有在门店【收银设置】-【高级】中勾选“前台销售同类型优惠券, 每单只能使用一张”, 此翻倍使用选项才生效;
 2. 起效控制示例效果如下: 如礼券满100元可用, 则顾客前台购买满100元时, 此类型礼券可使用1张, 满200时, 可使用2张, 依此类推。

礼券营销——券包套餐



券包套餐本身具有强大的**预购**属性，提前锁定消费，对品牌活动传播具有极大地促进作用。

一个券包

=

全场通用券*2
品类优惠券*5
折扣券*10

... ..

积分营销——积分规则

- 固定额积分，如20元积1分
- 特定日期超额积分，例如每月5号或者每周三双倍积分
- 会员生日超额积分，例如会员生日当天或者当月消费双倍积分
- 某段时间内某品牌超额积分，例如5月惠氏品牌消费双倍积分；

积分规则

会员等级： 钻石会员 说明：不同的等级可以设置不同的积分规则，请选择会员等级设置！

会员优惠价商品记积分 每单按整数累加积分

消费特价商品记积分 (如不勾选此项，将不考虑促销方案中的积分控制项，消费特价商品均不积分)

会员生日所在月 倍数积分 会员生日 倍数积分

宝宝生日所在月 倍数积分 宝宝生日 倍数积分

设置商品是否积分 (如果此开关开启，则商品档案中仅设置了积分是的商品进行积分；否则所有商品均积分)

每月第 天 倍积分 (用英文逗号隔开，如11, 12, 13)

星期 倍积分 时间段 倍积分

新会员首单 倍积分 (仅联网有效) 会员每月首单 倍积分 (仅联网有效)

(注：新会员首单、会员每月首单，退货不参与首单的判断)

固定额积分，按每消费 元积 分 (0.00表示不计积分)

消费次数积分，按每次消费满 元积 分

按商品档案中的单品积分值积分

按各类别消费金额积分，其余的类别按每消费 元积 分 (0.00表示不计积分)

行号	商品类别	名称	金额	对应积分

阶梯积分(单品) 阶梯积分(整单)
 单品分段积分 整单分段积分
 单品满额积分 整单满额积分

行号	消费下限(不包括)	消费上限(包括)	金额	对应积分

按品牌积分 其余品牌按每消费 元积 分 (0.00表示不计积分)

行号	品牌编码	品牌名称	金额	对应积分

父卡积分比率设置：子卡积 分，对应父卡积 分 子卡开卡，父卡积 分

思迅宝贝母婴管理系统 7

消费

签到

会员生日

完善资料

会员等级
晋升

消费评价

会员推荐

新会员注
册

积分营销——积分换礼品



微商城积分兑换礼品，线下门店核销



积分+钱兑换礼品，多种活动
方式，灵活使用

积分营销——积分抽奖

- 自定义中奖概率
- 自定义参与人数
- 控制每天参与次数
- 生成活动二维码，扫码链接抽奖



百变促销

- 灵活设定：
- 时段/生效日/参与会员等级/门店/是否积分/前台结算促销方案提醒

- 折扣：
- 直接折扣/买满金额折扣/件数折/任选折

- 买满送：
- 买满N元送M元或礼券/买满N元减M元/累计买满送/N个M元等等



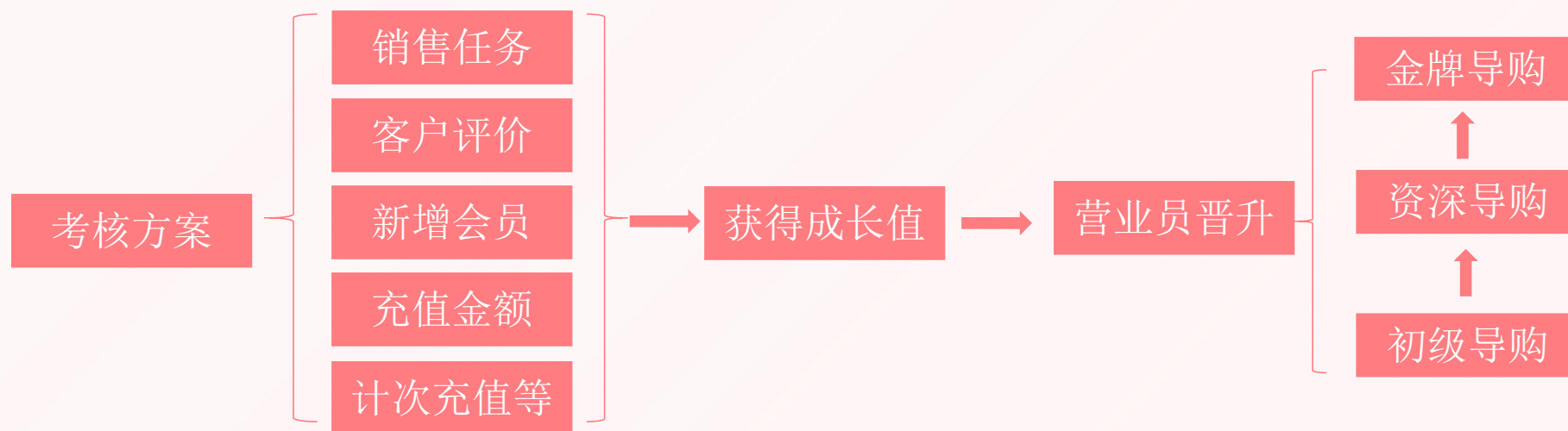
特价：
直接特价/件数特价/偶数特价/条件组合特价

买满送混合：
品牌、品类并列买满/买满N个商品低价商品赠送或者折扣/买满N个减M元或送M元礼券等等

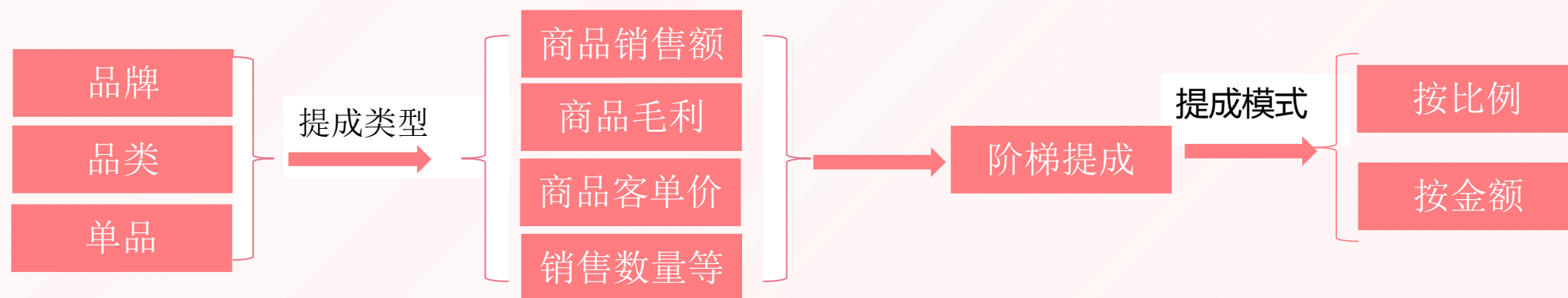
营业员管理

营业员考核晋升

根据员工销售业绩、服务质量、新增会员等因素考核评估获得成长值，为企业员工晋升提供管理指标



灵活多变的方案式提成，为商家计算员工业绩提成提供有力武器



会员考核

考核目标

- 按新增会员
- 新会员转化数
- 月平均客单价
- 充值金额
-

线上查询

- 已获得的奖励金额
- 任务完成进度
- 任务排名

提高员工忠诚度

减少人才流失

提高员工积极性

提成方式

- 按比例
- 按固定金额
- 按阶梯
- 按每个会员

线下报表

- 考核提成汇总报表
- 考核提成明细报表

导购绩效明细

中国移动 中国电信 下午2:51

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)	上月奖励(元)
0.00	0.00

您在本月领先的营销员,距

会员结构 ?

9 潜在会员	0 新进会员	0 未成熟会员
1 成熟会员	163 预流失会员	

本月数据

中国移动 中国电信 下午2:49

当前任务

目标任务 沟通任务

新增会员数

¥ 0	0	0/60
该项本月奖励	该项本月排名	该项本月任务

查看任务详情

新增孕妇数

¥ 0	0	0/25
该项本月奖励	该项本月排名	该项本月任务

查看任务详情

首次消费会员数量

¥ 0	0	0/60
该项本月奖励	该项本月排名	该项本月任务

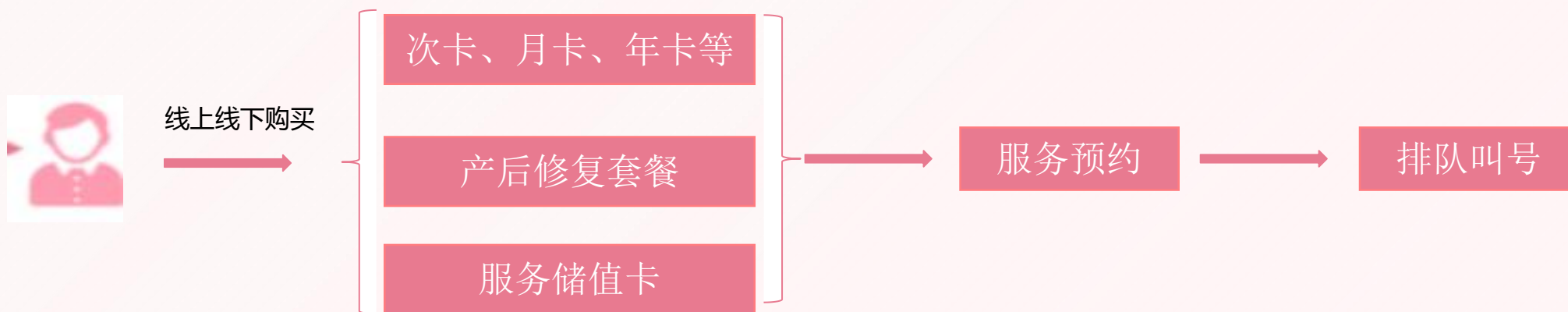
查看任务详情

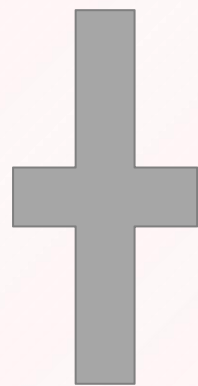
首次会员消费金额

¥ 0	0	0/1000
该项本月奖励	该项本月排名	该项本月任务

服务项目管理

次卡、月卡、季卡、年卡等计次卡，服务套餐、服务储值卡等多种项目管理模式，为商家提供精细化项目管理服务





计次项目跟对应的商品相关联，购买计次项目送商品
如：购买推拿送精油；

预约技师管理

好的，您预约的是下午5.05-6.05分郝建技师为您提供宝宝游泳服务！



预约管理

日期: 2019年 1月23日 ▾ 会员ID:

行号	会员	项目
1	85	宝宝洗澡

项目: ... 状态: 全部 ▾

会员ID: 姓名:

手机: 状态: 待确认 ▾

项目: ...

日期: 2019年 1月23日 ▾ 时间: 17:05 ▾ 至 18:05 ▾

技师: ...

备注:

智能排队叫号



计次服务排队叫号系统

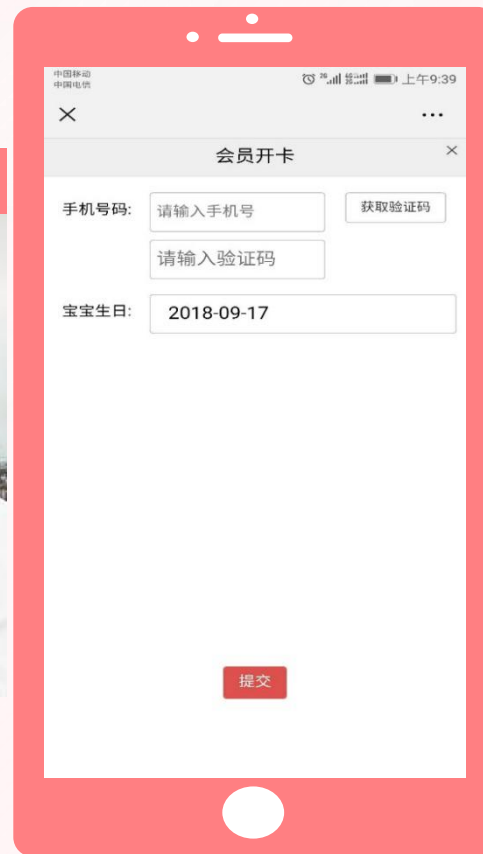
SIXUN 思讯

游泳	洗澡														
<input type="text" value="排队号/手机号/姓名"/> <input type="button" value="查找"/>	<input type="text" value="排队号/手机号/姓名"/> <input type="button" value="查找"/>	<input type="text" value="排队号/手机号/姓名"/> <input type="button" value="查找"/>	<input type="text" value="排队号/手机号/姓名"/> <input type="button" value="查找"/>												
<input type="button" value="叫号"/> <input type="button" value="过号"/>	<input type="button" value="叫号"/> <input type="button" value="过号"/>	<input type="button" value="叫号"/> <input type="button" value="过号"/>	<input type="button" value="叫号"/> <input type="button" value="过号"/>												
<input type="button" value="留号"/> <input type="button" value="留号启用"/>	<input type="button" value="留号"/> <input type="button" value="留号启用"/>	<input type="button" value="留号"/> <input type="button" value="留号启用"/>	<input type="button" value="留号"/> <input type="button" value="留号启用"/>												
<table border="1"><thead><tr><th>排队号</th><th>手机号码</th><th>客户</th></tr></thead><tbody></tbody></table>	排队号	手机号码	客户	<table border="1"><thead><tr><th>排队号</th><th>手机号码</th><th>客户</th></tr></thead><tbody></tbody></table>	排队号	手机号码	客户	<table border="1"><thead><tr><th>排队号</th><th>手机号码</th><th>客户</th></tr></thead><tbody></tbody></table>	排队号	手机号码	客户	<table border="1"><thead><tr><th>排队号</th><th>手机号码</th><th>客户</th></tr></thead><tbody></tbody></table>	排队号	手机号码	客户
排队号	手机号码	客户													
排队号	手机号码	客户													
排队号	手机号码	客户													
排队号	手机号码	客户													
队列总数: 0 最新叫号:	留号数量: 0 待叫排号:	队列总数: 0 最新叫号:	留号数量: 0 待叫排号:												
<input checked="" type="checkbox"/> 开启音频 请确认本机能正常播放声音		<input type="button" value="设置(F1)"/> <input type="button" value="排号详情(F2)"/> <input type="button" value="重新排号(F3)"/> <input type="button" value="刷新(F5)"/> <input type="button" value="退出(ESC)"/>													

服务高峰期排队叫号系统确保客户服务秩序

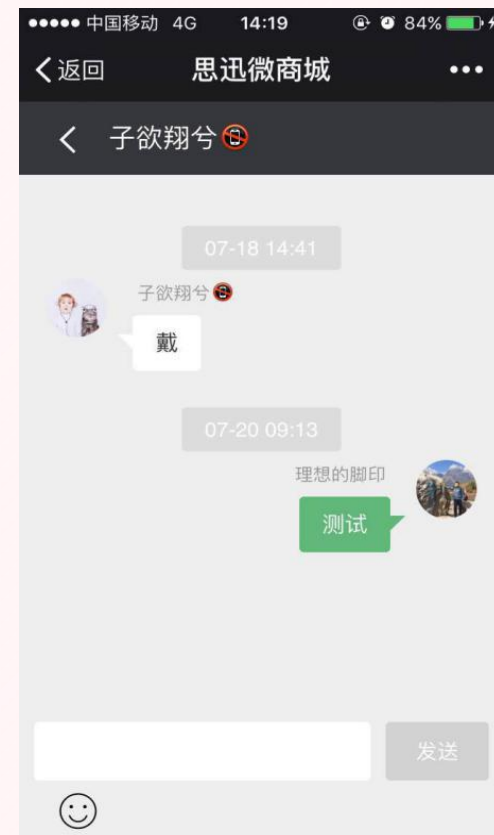
会员精准营销

进店前



顾客扫码-注册会员-领取注册奖励

在会员中心查看



会员在会员端通过门店查询，可以跟导购一对一联系

刷选沉睡会员，发送促销信息

- 及时**关怀**，掌握顾客最新需求
- 提前推送商品**优惠券**
- 提前发送**促销信息**

精准营销

唤醒沉睡



商家精准刷选沉睡会员，
推送优惠券、促销信息



客户在家可收到商品优惠券

进店后

客户画像



标签化

90后宝妈 二孩家庭

白领 喜欢蓝色

孕妇 喜欢奶瓶

土豪 喜欢蛋糕

户 高车 榴莲 奶粉 花牛

消费 宝宝出牙期 养

客 低消费客户 面包 易于接受 老客户

新品牌

360°客户画像

导购通过对顾客的了解，可为顾客贴标签

中国移动 中国电信 上午9:51

会员资料

会员姓名: zhz 会员卡号: 15019411026
会员性别: 男 会员等级: 微信会员
会员生日: 2017/3/10 开卡时间:
微信昵称: 理想的脚印 **已关注微信**
会员手机: 15019411026

所属门店: 总部
所属营销员: 演示账号
经常购买的门店: 总部仓库

8848.47 1632.90 5
储值卡余额(元) 积分(分) 优惠券(张)

宝宝姓名: 宝宝生日/预产期: 2018/4/4 0:00:00

送礼券 沟通消息 贴标签 服务评价

中国移动 中国电信 上午10:05

会员资料

716.775 平均客单价(元)	0.67 平均月消费次数(次)
0 本月消费次数(次)	0 上月消费次数(次)
2 本年消费次数(次)	10 总消费次数(次)
¥0 本月消费金额(元)	¥0 上月消费金额(元)
¥1161.43 本年消费金额(元)	¥7167.75 总消费金额(元)
14 寄存项目	1 计次项目

上笔消费

▶ 购买渠道: 总部仓库
成交时间: 2018/3/28

送礼券 贴标签 沟通记录 在线沟通

中国移动 中国电信 上午10:06

会员优惠券

试 ¥ 2 满10.00可用	2018-07-16~2018-10-31 状态: 未使用 使用限制:
现金券默认 ¥ 30	使用期限 2017/11/1 ~2017/12/1 状态: 已过期 使用限制: 全场 金额/数量限制: 买满0.01元
现金券默认 ¥ 5	使用期限 2017/7/14 ~2017/8/13 状态: 已过期 使用限制: 全场 金额/数量限制: 买满0.01元
现金券默认 ¥ 20	使用期限 2017/7/14 ~2017/8/13 状态: 已过期 使用限制: 全场 金额/数量限制: 买满0.01元
现金券默认 ¥ 10	使用期限 2017/7/14 ~2017/8/13

中国移动 中国电信 上午10:07

思迅微商店

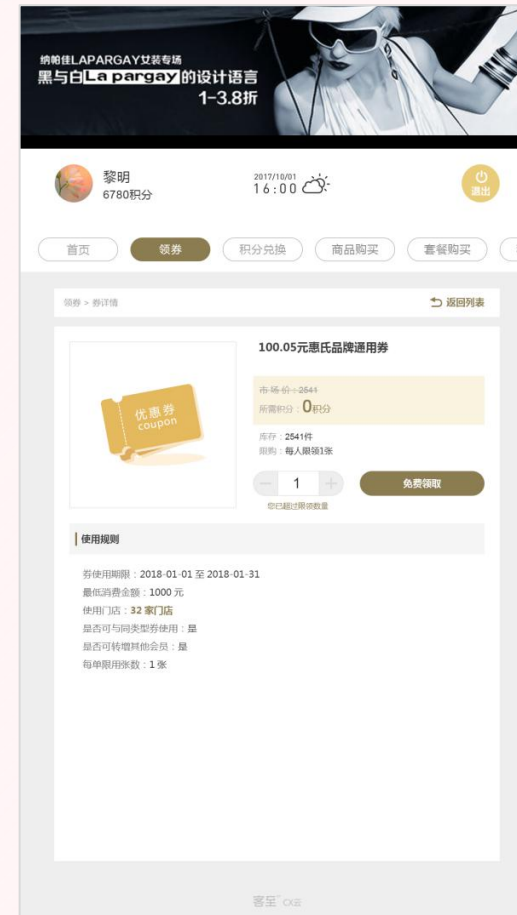
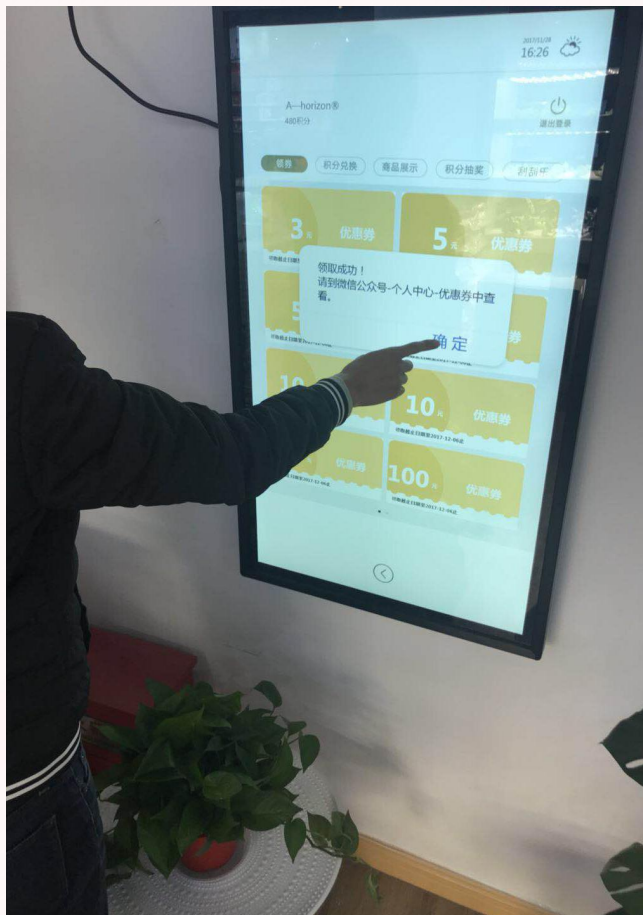
发送优惠券

定向券发通知 测试 ¥ 2 订单满10元可用	2018-07-16~2018-10-31 全品类
0.01送0.01 ¥ 0.01 订单满0.01元可用	2018-09-05~2018-10-05 全品类

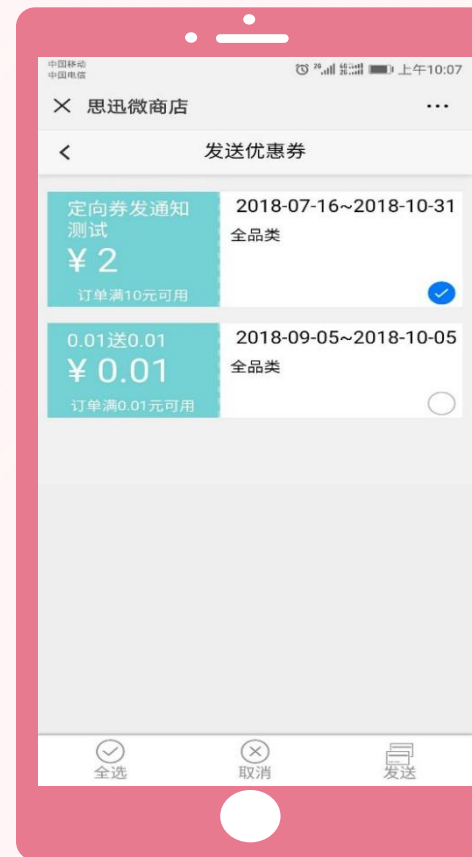
全选 取消 发送

大屏领券

顾客可在数字大屏领券，付款时可直接核销



导购面对面送券，会员付款时直接使用



收银结账

礼券核销



顾客可直接用优惠券付款
付款成功后，将收到消费提醒





自动识别，无需输入会员卡号



消费抽奖

线上线下载动营销，提升客单价

呀！我收到了通知，可以抽奖呢！哇~我抽中了20元优惠券，正好再买瓶洗面奶。



会员消费后，实时接收抽奖提醒，点击即可抽奖

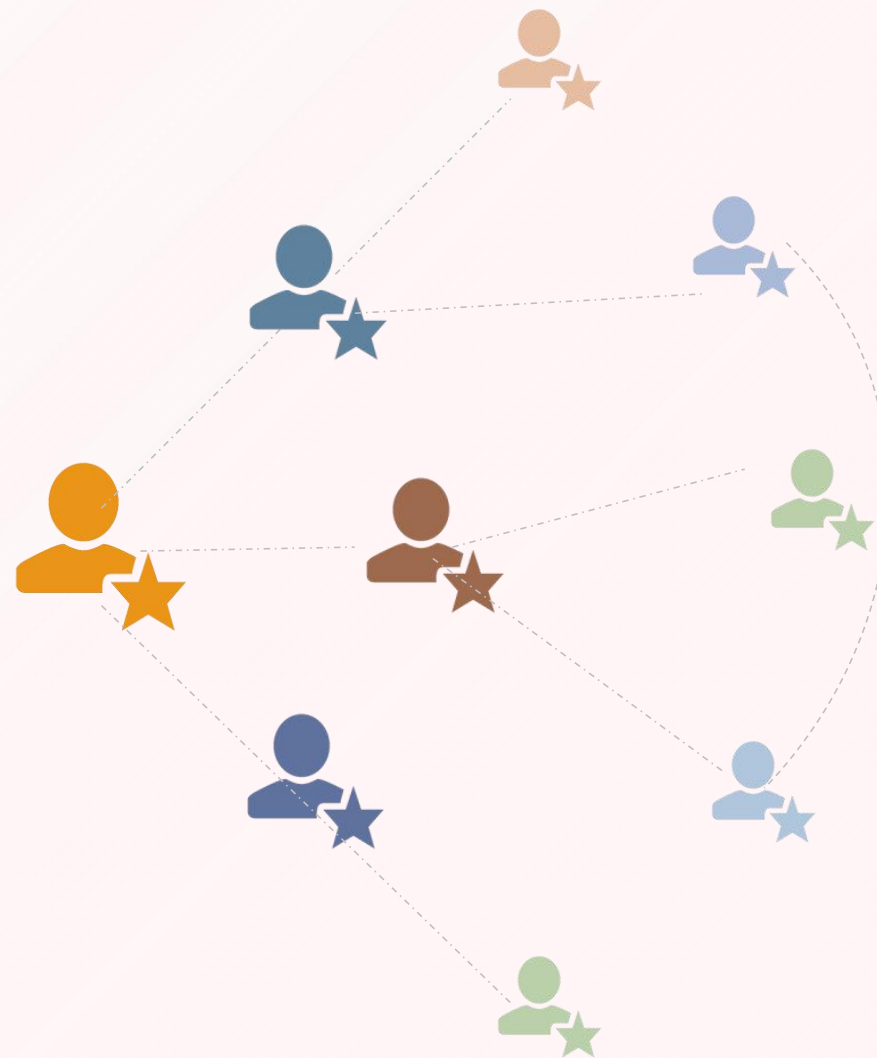
离店后



会员中心生成评价，客户对商品、服务、购物环境进行评价

会员分销

邀请好友注册会员，好友注册、消费得奖励



每个会员，都可以是你的销售人员

中国移动
中国电信 2G 4G 5G 中午11:41

× ...

< 当前任务

目标任务 沟通任务

YX0001809180007 有效天数: 30

宝宝生日提醒

0.0000%

考核人数1人, 已完成0人, 还差1人

回访方式: 电话 执行任务

中国移动
中国电信 2G 4G 5G 中午11:45

× ...

< 任务登记表

会员姓名: 周工
会员卡号: 15019411026
手机号: 15019411026

回访时间: 2018-09-18 11:42

沟通方式
 电话 短信 微信

回访状态
 已终止 已完成 联系中

详细内容
李先生, 您好, 本月23号, 您宝宝生日我们店铺有生日优惠活动, 请您记得参加。

返回 提交

沟通任务：
为导购指明工作方向
提升工作效率

营销方案

新会员注册营销

1

您好，我是X店导购，今天注册会员有奖励哦，扫我的二维码，就可以直接注册，成为我的会员了。



2

好，成功！咦？突然发现我领的优惠券，恰好都是我现在需要的，太好了！



导购出示二维码 → 会员扫码 → 即可注册

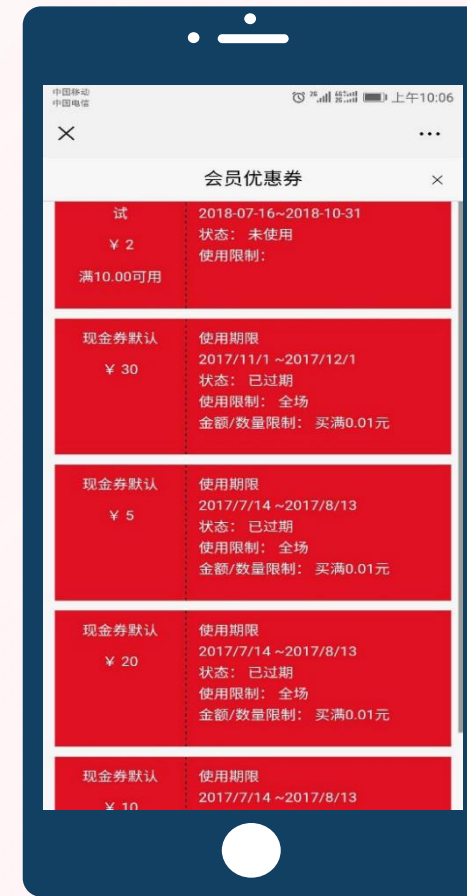
营销前置



step1 : 创建优惠券

step2 : 精准筛选客群

step3 : 新建精准营销方案



会员收到微信提醒, 券自动存储在会员中心-优惠券中

会员推荐营销



老会员推荐新会员送礼券/积分/服务项目体验/储值金额

注意：可设置被推荐的会员消费后才触发奖励

新增方案

会员推荐营销

方案编号: TJ0001904130004 操作人: 1001

方案名称: 老会员推荐新会员奖励 操作日期: 2019-04-13

方案日期: 2019-04-13 至 2019-05-13 审核人:

会员等级: 全部等级 审核日期: 0000-00-00

被推荐会员, 首次消费金额大于等于 50.00 元, 才可触发赠送

备注:

注意: 同一会员等级, 同一有效方案日期, 获取到的数据以最后一单为准。

未审核

提示: 当本次赠送项目为[不限次数]时, 赠送次数默认为0且不可编辑
提示: 赠送礼券时, 可双击'券类型名称'列进行通用选择

行号	赠送类型	券类型名称	服务项目	赠送张数/次数	赠送面值/金额/积分/折扣	有效期方式	有效天数	几
1	赠送礼券	现金券[000]		1	10.00	按天数	360	
2	赠送积分			0	500.00	按天数	0	

思迅孕婴童用品管理系统

保存方案 退出(X)

复购营销

会员升级营销

会员绑定营销

宝宝成长营销

完善资料营销

会员进店营销

微商店3.0

OMO移动商业闭环

Online-Merge-Offline (线上——移动——线下) 闭环OMO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



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

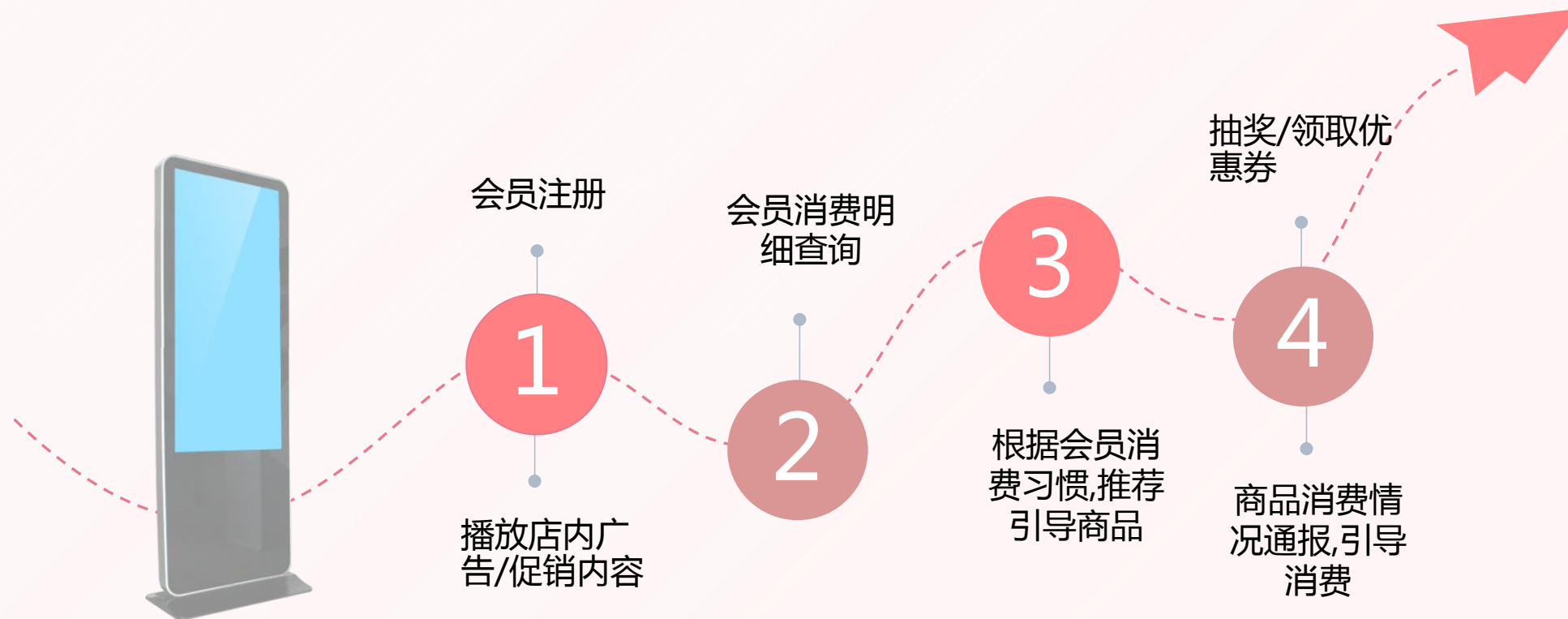
抽奖

签到

积分
商城

积分
抽奖

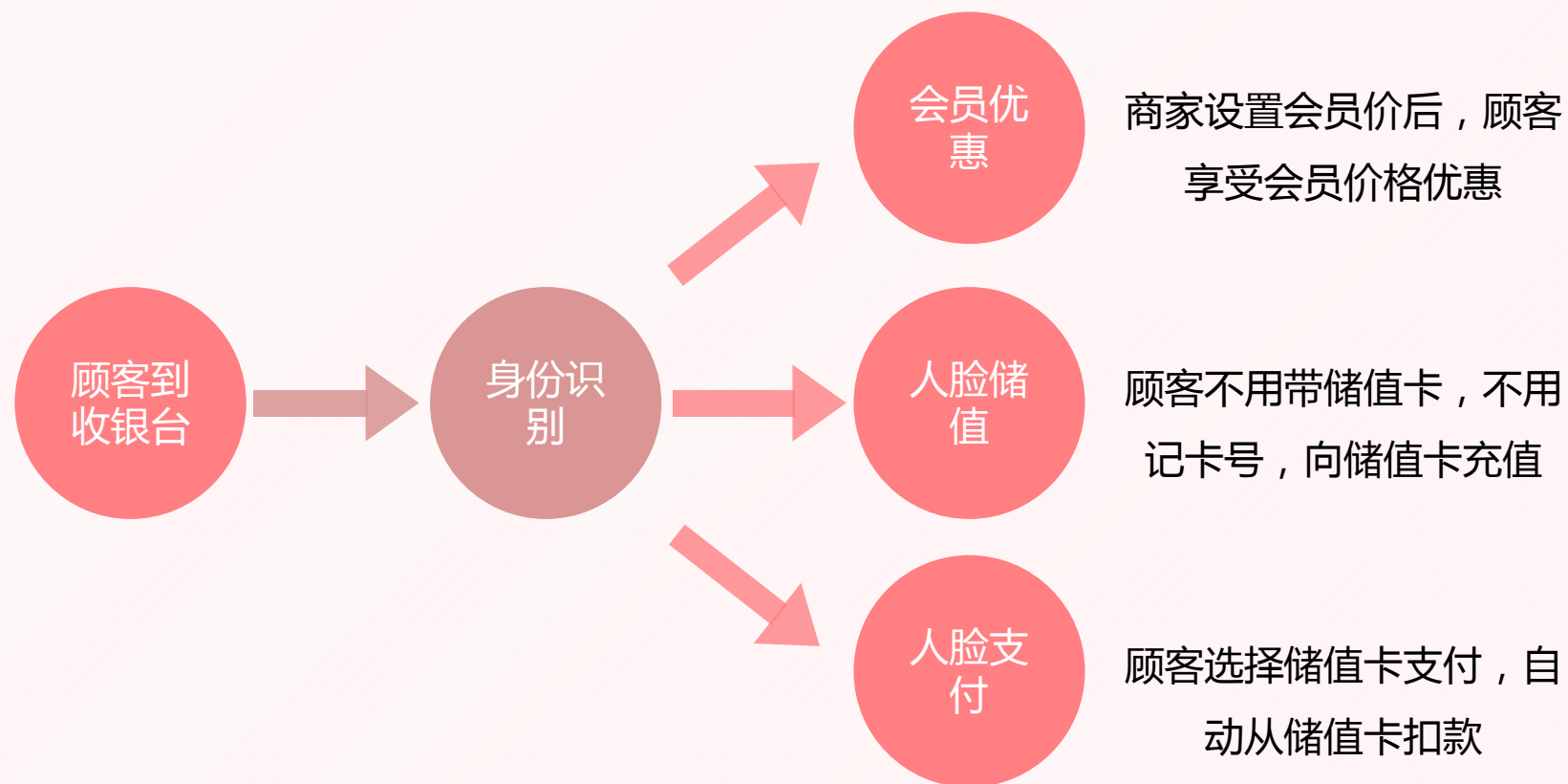
智慧门店应用



顾客到收银台

识别顾客会员身份

顾客享受的便捷服务



扫码购



关注扫码购小程序，即拿即走，自助收银，无需排队等待

- 广场促销
- 移动摊位
- 临时销售点
- 百货专柜



- 无线销售
- 无需电源
- 节省空间

- 直连线下数据库
- 数据实时



自助收银



以6个收银点位进行对比：

传统收银方式

6台收银机，
6名店员。

VS


思迅自助收银

2个传统收银台，
2名店员；
4台自助收银机，
2名店员。




BS架构

- BS架构，网页版，单独的安装包



自主账户

- 总部后台自主添加账户绑定供应商



逆向收费

- 商家向上游供应商收取费用



采购业务

采购订单查询、采购收货单查询、采购退货单查询



结算对账

商家与供应商采购对账查询核对



报表查询

商品销售查询、商品库存查询、商品状态查询、商品销售汇总查询




肆

案例

合作伙伴

SIXUN 思迅





选择思迅 你将获得更大的价值

谢谢！聆听！