

集客CRM旗舰版产品介绍

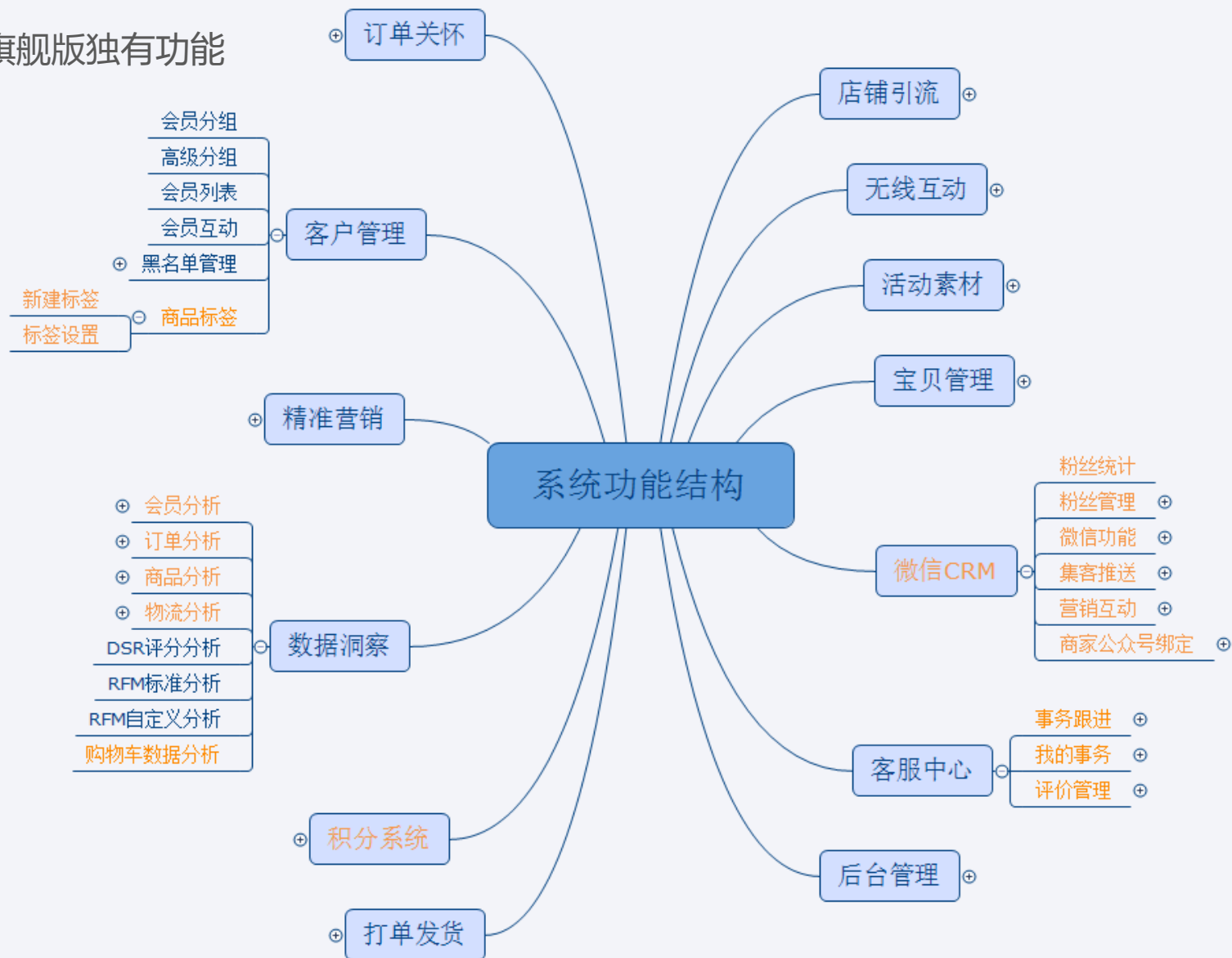
北京慧博科技有限公司



旗舰版介绍-功能总览

功能结构预览

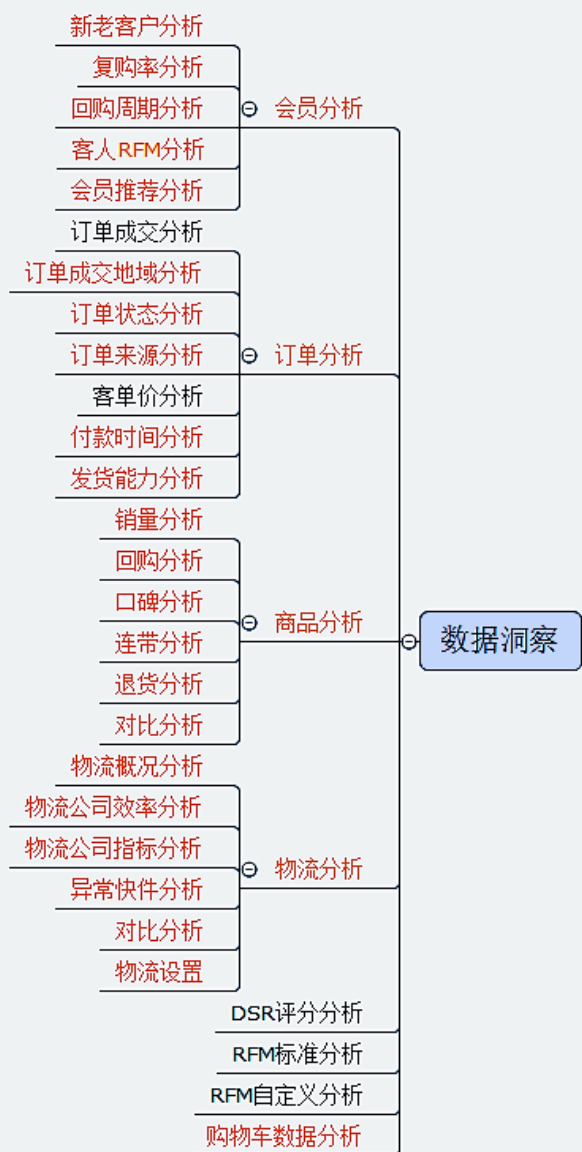
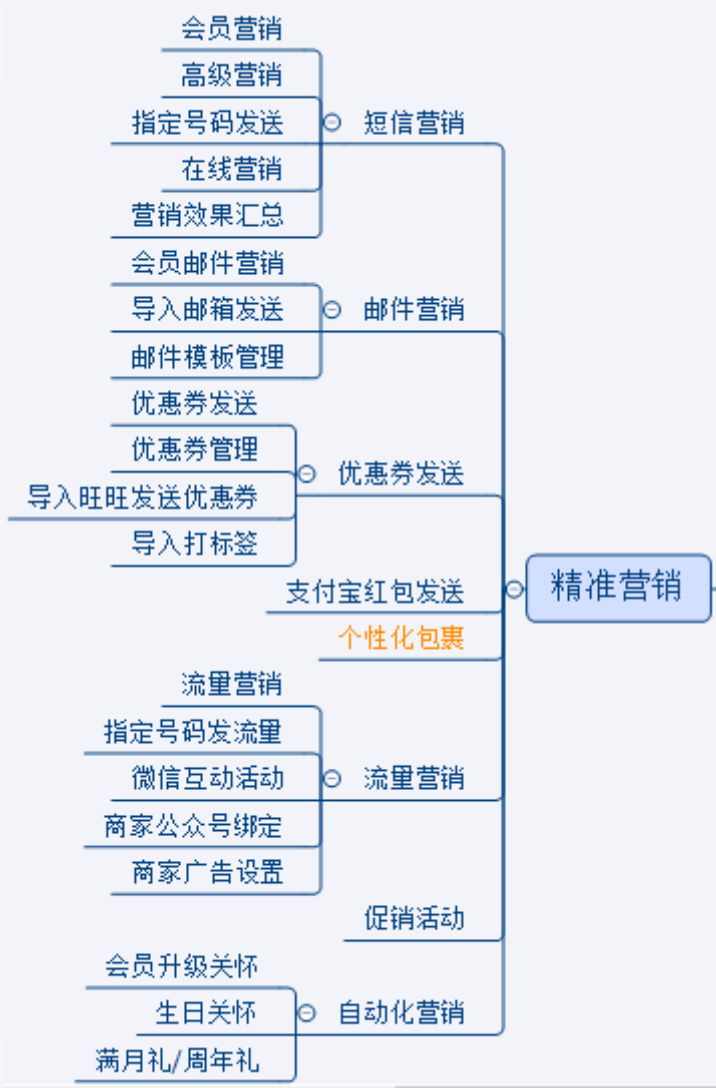
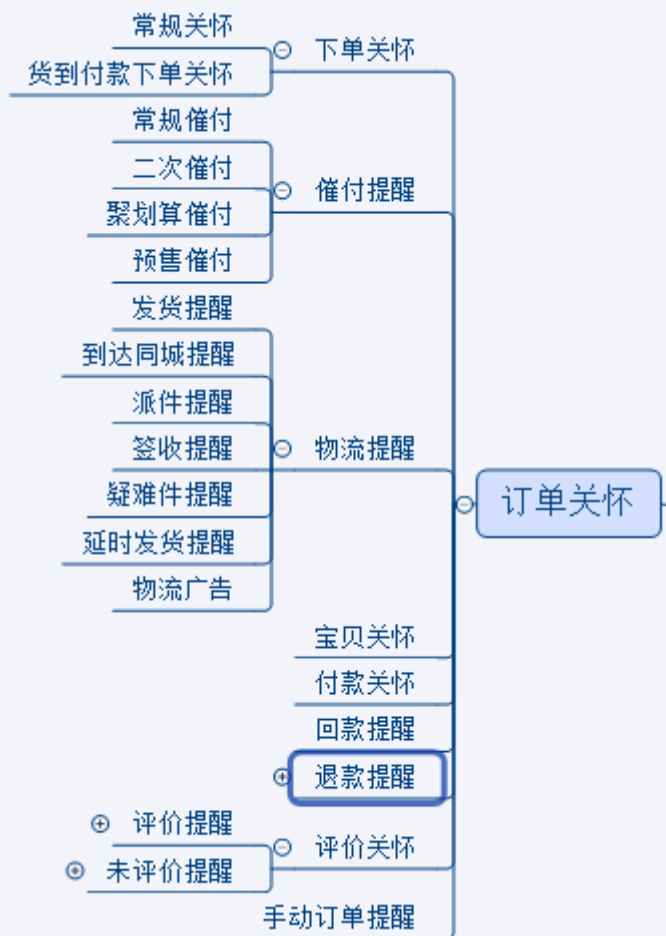
■ 旗舰版独有功能



旗舰版介绍-功能总览

3 大基本功能结构图

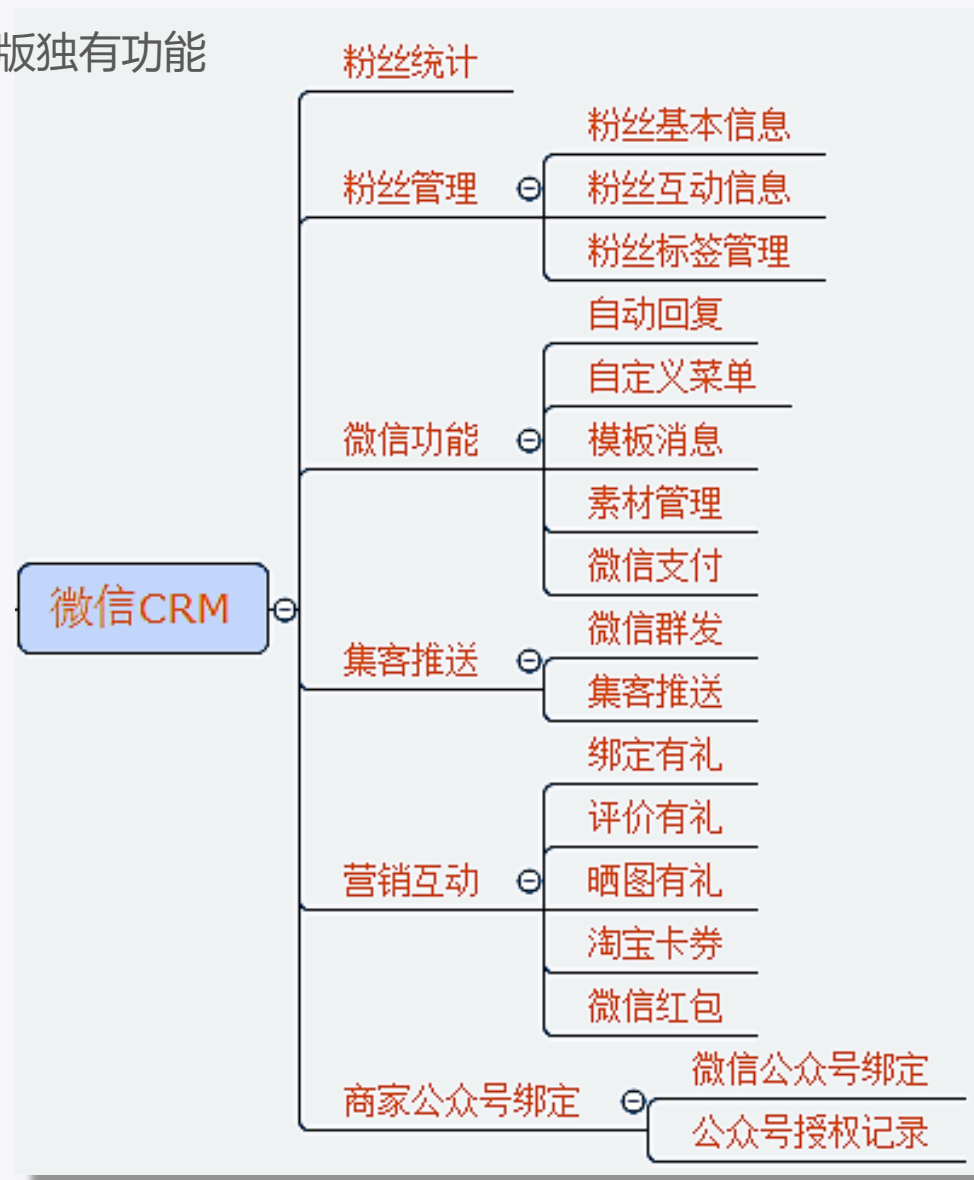
旗舰版独有功能



旗舰版介绍-功能总览

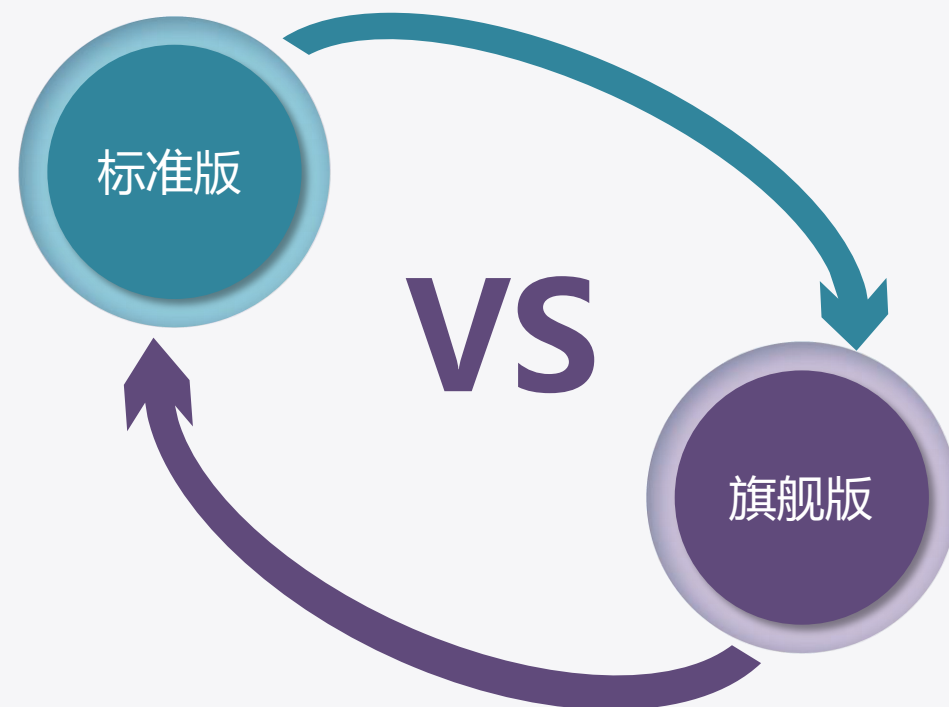
最新微信模块结构图

■ 旗舰版独有功能



旗舰版介绍-功能总览

一级菜单	二级菜单	标准版	旗舰版
普尔分		√	√
客户管理	商品标签	×	√
数据洞察	会员分析	×	√
	订单分析	×	√
	商品分析	×	√
	物流分析	×	√
	DSR评分分析	√	√
	RFM标准分析	√	√
	RFM自定义分析	√	√
	购物车数据分析	×	√
积分系统		×	√
无线互动	新品互动	√	√
	生日登记	√	√
	问卷调查	×	√
活动素材		√	√
宝贝管理		√	√
微信CRM		×	√
客服中心	事务跟进	×	√
	我的事务	×	√
	评价管理	×	√
权限管理		×	√



旗舰版介绍-功能亮点

9大亮点功能

1

个性化短地址应用

2

免费广告位服务

3

超强短信能力，多种营销方式

4

精准数据分析

5

客户评价及时管理

6

客服平台全方位事务跟进

7

大数据精准获客，高效低价引流

8

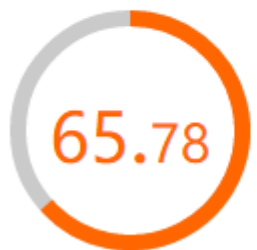
多店铺、多平台互通的积分互动

9

微信社交互动，粉丝会员统一管理

旗舰版介绍-功能亮点

普尔分[?]



- 店铺类目：女装/女士...
- 击败了93.18%同行业店铺
- 较同行业：高8.18% ↑

了解详情

所属行业：女装/女士...

趋势走向 指标详情



击败了4.19%同行！

- 描述相符：100% ↓
- 服务态度：100% ↓
- 物流服务：100% ↓

DSR：直接获取淘宝DSR评分展现店铺产品、服务、物流状况。



影响DSR的因素有：产品质量或描述、服务态度、物流状态

优化建议：

1. 优化页面描述，通过技巧传播等服务弥补产品质量问题
2. 改善客服接待态度，完善购物流程中的服务，比如防骗提醒、宝贝关怀等
3. 通过发货提醒、到达同城、派送提醒实时帮助客户跟进物流动态，及时处理疑难件，降低客户不满意程度
4. 通过签收关怀、回款关怀引导客户给好评；引导确认收货长久未评价的客户给好评；

去优化

激活 Windows

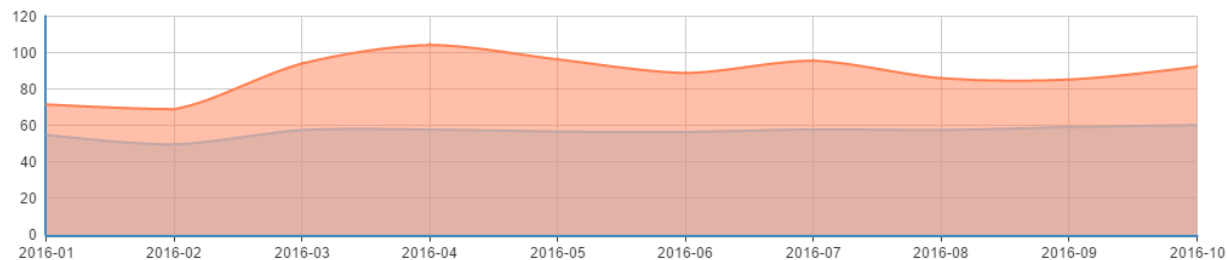
所属行业：女装/女士...

趋势走向 指标详情

普尔分趋势图[?]

日 月 自定义

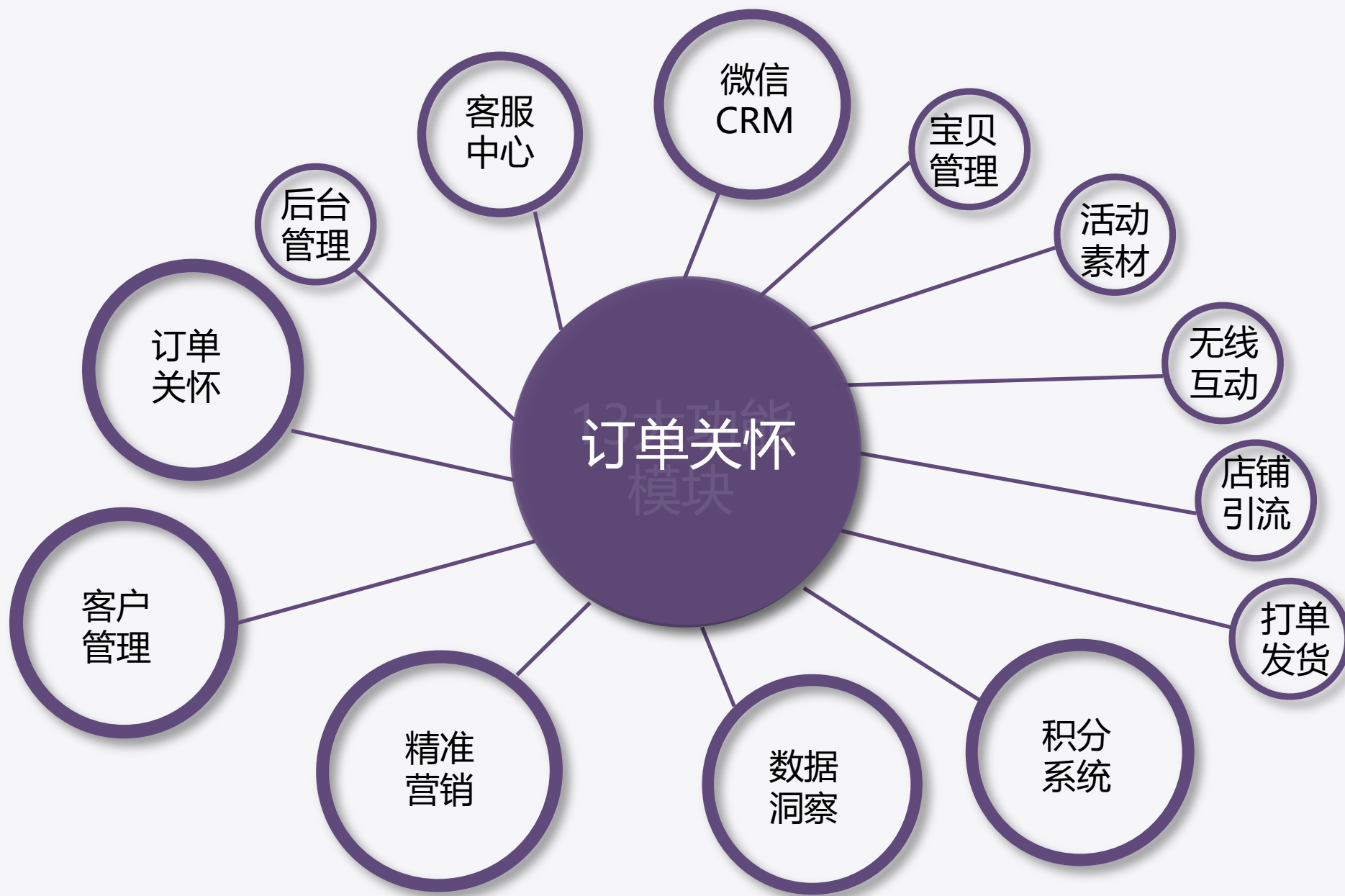
● 店铺普尔分 ■ 行业均值



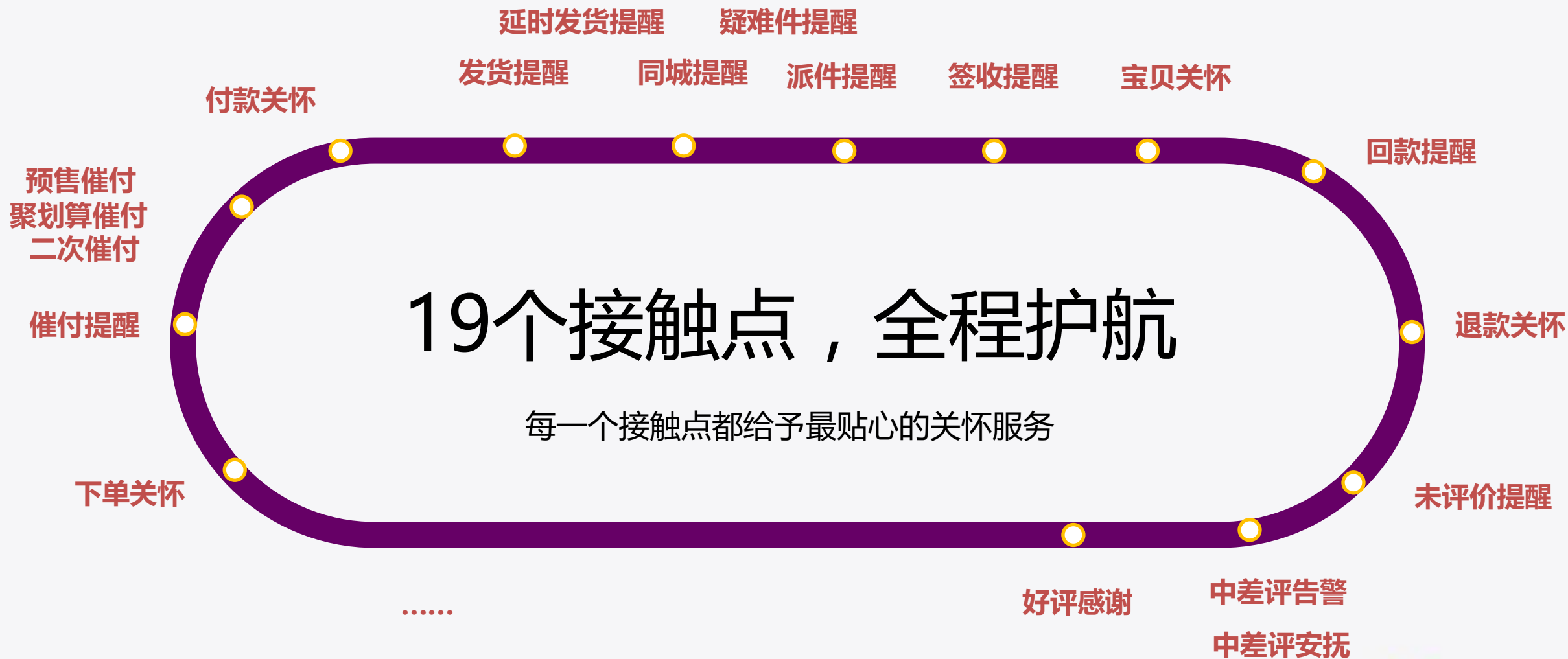
激活 Windows

普尔分：通过店铺会员、商品、订单、流量等数据，与同行业数据进行分析比较，获得的店铺综合得分，通过诊断及分析各个子指标数据给出优化建议，帮助店铺提升综合素质。





产品功能介绍-功能模块-订单关怀



旗舰版介绍-功能亮点-个性化短地址

- 短信内容可选择加入短网址，买家手机端收到短信后直接点击短网址可**一键完成付款、确认收货、评价、及查看物流信息等操作**，更直接快速完成订单相关操作，买家体验升级，转化率更高，更能有效提高卖家店铺DSR评分；
- 支持链接点击效果统计，**PV/UV精确到具体点击人的统计**，链接直接点击跳转手淘，无需登录，快捷安全！

1 无需登录，直接跳转



2 进入手淘，浏览付款



短信内容 (展开全部)	目标客户数	发送状态	短网址 点击(PV)	个性化短网址 点击(PV/UV)	活动详情	
发送连接池	3	发送完成	-	17/4	会员条件	活动效果 ▲ 二次营销
当前统计时间范围：2016-01-12 至 2016-01-16						
送短信	成交客户数	成交订单	累计成交金额	客单价	转化率 ?	投入产出比ROI ?
短网址点击详情明细 (PV) 【2016-01-12】						
序号	买家昵称	手机号	点击时间	终端类型		
1		1	2016-01-12 15:48:08	PC-Windows NT		
2			2016-01-12 15:51:27	PC-Windows NT		
3		1	2016-01-12 10:37:27	PC-Windows NT		

旗舰版介绍-功能亮点-免费广告位

- 在物流短信内容里增店铺免费广告，买家浏览物流信息同时可直接浏览店铺广告图，增加店铺回流，提高二次转化率；
- 功能路径：订单关怀—物流提醒—物流广告。

曝光店铺名及品牌，点击直接返回店铺首页，增加二次流量。

广告点击直接跳转设置指定链接地址，增加回购几率。



旗舰版介绍-功能亮点-货到付款下单关怀

- 特别针对货到付款订单误操作、拒签多等问题，设置货到付款的下单关怀，用于和客户确认订单信息，从而提升客户下单正确率，降低拒签率；
- 下单关怀多任务，可以区分新老客、商品等设置不同的确认内容及话术，提升客户体验。

下单关怀

下单关怀

下单关怀(货到)

催付提醒

物流提醒

宝贝关怀

付款关怀

回款提醒

退款关怀

下单关怀(货到付款专用)

功能描述：针对货到付款订单在下单时自动发送通知短信，提醒货到付款注意事项，有效减少货到付款订单拒收的情况

下单关怀

效果统计

短信记录查询

+ 新建任务

任务状态：全部

任务名称

搜索

序号	任务名称	短信内容	指定分组	提醒类型	创建时间	最后修改时间	优先级	开启状态	操作
1	20160905135535	【美美理发器】亲爱的上官婉...	浮动	实时提醒	2016-09-05 13:55:35	2016-09-06 13:58:34	27	已开启	查看 修改
2	20160905122845	【美美理发器】亲爱的上官婉...	sdfs	实时提醒	2016-09-05 12:28:45	2016-09-05 12:28:45	26	未开启	查看 修改 删除
3	20160902140923	【美美理发器】亲爱的上官婉...		实时提醒	2016-09-02 14:09:23	2016-09-02 14:09:23	25	未开启	查看 修改 删除
4	20160902104425	【美美理发器】亲爱的上官婉...		实时提醒	2016-09-02 10:44:25	2016-09-02 10:53:37	24	未开启	查看 修改 删除
5	20160829120311	【美美理发器】亲爱的上官婉...		实时提醒	2016-08-29 12:03:11	2016-08-31 12:34:38	1	未开启	查看 修改 删除



旗舰版介绍-功能亮点-多任务关怀模式

- 催付、物流关怀均支持“多任务”，如可以区分不同的发货地区、区分不同的会员等级、区分不同的特征人群等等创建不同的任务，做到订单关怀的千人千面；
- 提供优先级设置，多个提醒中如有重复人群，发送优先级高的提醒，保证客户收到特征鲜明的提醒信息。

发货提醒 功能描述：在宝贝发货时及时发送发货提醒短信到买家手机上，提醒买家宝贝已发货。

常规催付 功能描述：自动对未付款订单短信催付，有效提高订单付款率。

发货提醒

+ 新建

序号 任务名称

1 法

2 韩

3 日

4 G

5 看

催付提醒

效果统计

短信记录查询

+ 新建任务

任务状态：全部

任务名称

搜索

序号	任务名称	短信内容	指定分组	提醒类型	创建时间	最后修改时间	优先级	开启状态	操作
1	20161104164421	【集客CRM】温馨提示：亲爱...		实时提醒	2016-11-04 16:44:21	2016-11-04 16:44:21	3	<div>未开启</div>	查看 修改 删除
2	20161104164409	【集客CRM】温馨提示：亲爱...		实时提醒	2016-11-04 16:44:09	2016-11-04 16:44:09	2	<div>未开启</div>	查看 修改 删除
3	20161027175453	【集客CRM】温馨提示：亲爱...	江浙沪	实时提醒	2016-10-27 17:54:53	2016-11-01 15:30:30	1	<div>未开启</div>	查看 修改 删除

共 3 条记录

上一页

1

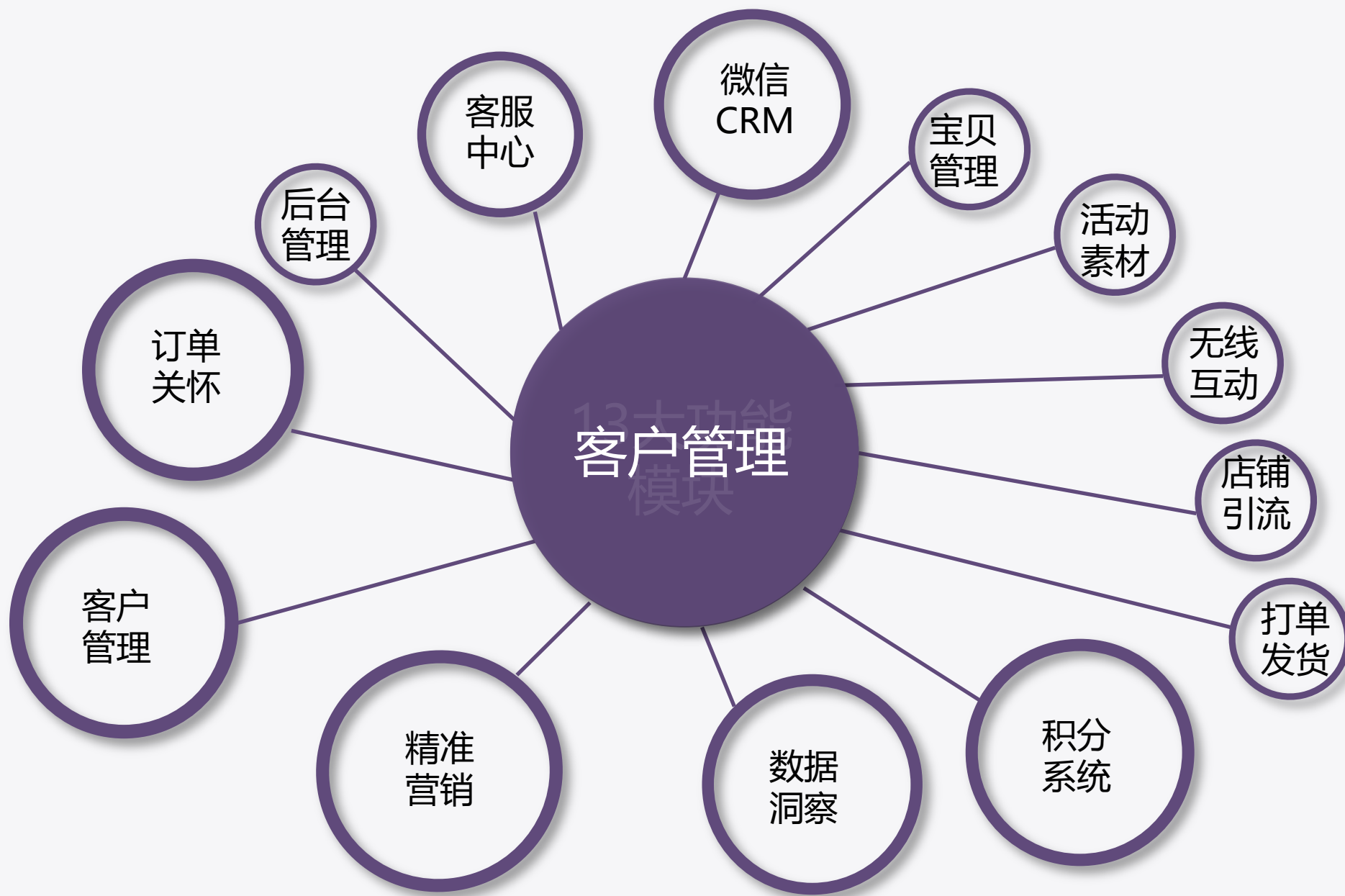
下一页

共 1 页

到第 1 页

确定

展开



旗舰版介绍-功能模块-客户管理



旗舰版介绍-功能亮点-高级分组

- 六大筛选属性：基础属性、交易属性、会员RFM属性、营销属性、积分属性、千牛自定义画像属性覆盖多种维度，精准定位会员；
- 动静态分组：支持创建动态及静态分组，根据是否需要筛选结果实时更新场景灵活运用；
- 归类分组：创建分类，同一分类可创建子分类及多个分组，分类管理一目了然；
- 快捷操作：分组会员快捷营销，分组数据支持详情导出。

高级分组

新建分类

新建分组

搜索

鼠标右键可进行相关操作

+

...

+

123

+

111

+

年龄段

+

22

+

KONE

+

性别

+

系统分类

+

11212

+

我们的分类

+

中国的店铺

+

123yi

+

aaa

分组名称：

导入会员昵称创建分组

所属分类：

新建分类

分组类型：

动态分组

动态分组

基础属性

买家昵称

买家姓名

所在省份

性别

年龄段

年龄

职业

生日

QQ

分组名称：tuhao

本组会员总数：5361人（有邮箱1259人，有手机号2789人）

修改分组

删除分组

移动到其他分类

去营销

导出详情

请输入旺旺号查询

搜索

序号	买家昵称	买家姓名	会员等级	未购买时间	成功交易笔数	累计消费金额	平均客单价	信用等级
1			店铺会员	229 天	1 笔	¥ 35.08	¥ 35.08	

千牛自定义属性

旗舰版介绍-功能亮点-会员互动

自动回复设置

手机提醒设置

一键标记为已读

导出

短信发送

☐

群发短信

批量发优惠券

批量发调查问卷

批量打标签

更多批量设置

▼

☐

不展示退订短信

?

会员互动

手机号码: 15968842364 买家: 未知回复人

2016-06-18 12:11:36

【一毛不拔理发器】好http://ws-orico.jd.com/退订回N

2016-06-18 12:17:49

【一毛不拔理发器】好http://ws-orico.jd.com/退订回N

2016-06-23 12:01:55

【一毛不拔理发器】618嗨购: 果干新品买一送一; 8袋礼 包低 至24.8元, 满39元送120g芒果干 c.tb.cn/c.rx9s退订回N

2016-06-23 12:08:20

注: 加签名【美美理发器】*已输入 7 个字, 预计扣费 1 条短信。计费规则

退订回N

转换短网址

引用短语库

另存为短语库

发送

取消

客户

订单

基本信息

买家昵称: -

印象分: ☆☆☆☆☆

买家姓名: -

性 别: -

生 日: -

会员等级: -

邮 箱: -

信用等级: -

所在地区: -

淘宝注册时间: -

营销互动

营销方式: 选择营销方式

会员标签

添加

直接收集买家回复的短信内容, 支持短信一对一回复, 旺旺在线也可以直接点击沟通;

支持针对特殊关键词做自动回复, 方便快捷, 减少重复性工作。



旗舰版介绍-功能亮点-商品标签

商品标签

新建标签

标签设置

+新建标签

提示：最多可创建100个标签

☐ 只显示我的标签

标签名称

查找

序号	标签名称	使用标签商品数	标签说明	创建时间	创建人	操作
1	韩国发货	1件	韩国直邮发货	2016-08-02 12:19	一毛不拔理发器	修改 删除 查看
2	法国发货	1件	法国直邮发货			
3	za	0件	西安市			
4	日本发货	1件	日本直邮发货			
5	控油2	1件	批量导入			
6	控油3	1件	批量导入			
7	控油4	2件	批量导入			

商品标签

新建标签

标签设置

商品 ID :

商品标签 :

已选择0个标签

店铺类

商品名称 :

价 格 :

至

元

商家编

批量添加

批量删除

批量导入

☐ 只显示未标签商品

☐ 只显示在架商品

☐

选择当前页

商品信息

☐

一毛不拔实验赠品

商品 ID : 534326549141

¥ 0.01

+

☐

立领夹克 男士3D印花学生外套

商品 ID : 534966977648

¥ 198.00

韩国发货 × +

☐

低帮鞋松紧免系带懒人鞋

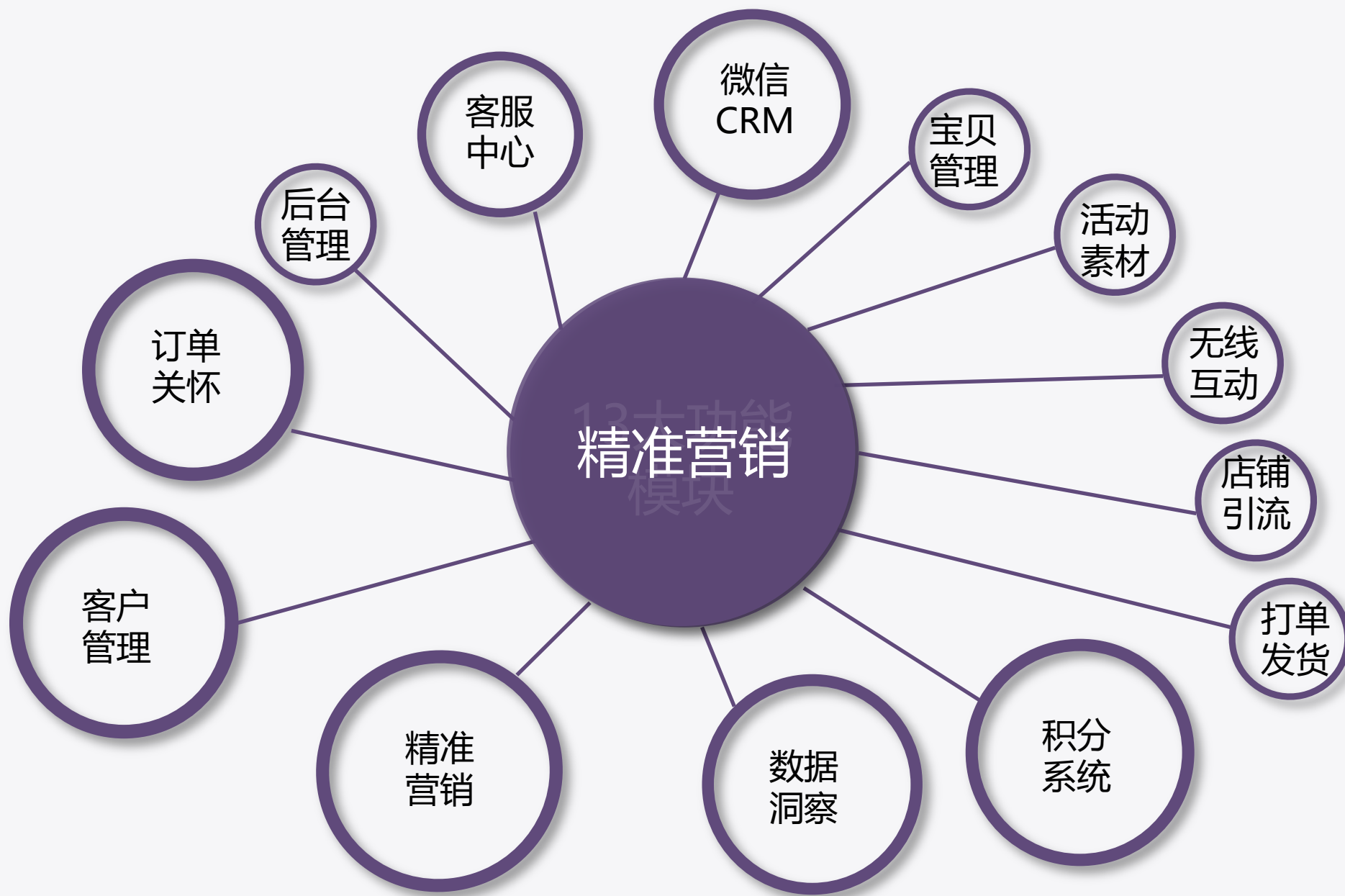
商品 ID : 536110330913

¥ 156.00

法国发货 × +

创建商品标签，根据实际应用做独特的商品分类。
快速捕捉对应分类人群，为精准化服务、营销提供
人群基础。

慧博



旗舰版介绍-功能模块-精准营销

多种操作模式

会员营销

高级营销

在线营销

多种营销模式

短信营销

邮件营销

流量营销

优惠券发送

支付宝红包发送

场景化营销

个性化包裹

自动化营销

促销活动

指定营销

指定号码发送

指定旺旺发送

旗舰版介绍-功能亮点-高级营销



旗舰版介绍-功能亮点-在线营销

- 灵活拖拽设计，提供海量营销模板；
- 营销流程化，不同群体客户营销、多波段客户营销、实时分析、活动效果展示，一个流程搞定，清晰明了。

创建新活动

活动名称：

模版：

● 系统模版

○ 自定义模版

3.01 节日关怀

3.02 签收关怀

3.03 优惠券发送模板（有短信通知）

3.04 优惠券发送模板（无短信通知）

3.05 拆分组分时段营销

3.06 细分会员分时段营销

3.07 新风尚/全体通知

3.08 新风尚/客户分层不同时段通知

3.09 新风尚/未购买客户再次通知

3.10 新风尚/按回购周期通知

4.01 会员营销通用模板

4.02 单品营销通用模板

4.03 7、21、60天售后关怀

4.04 淘宝618年中大促（简版1）

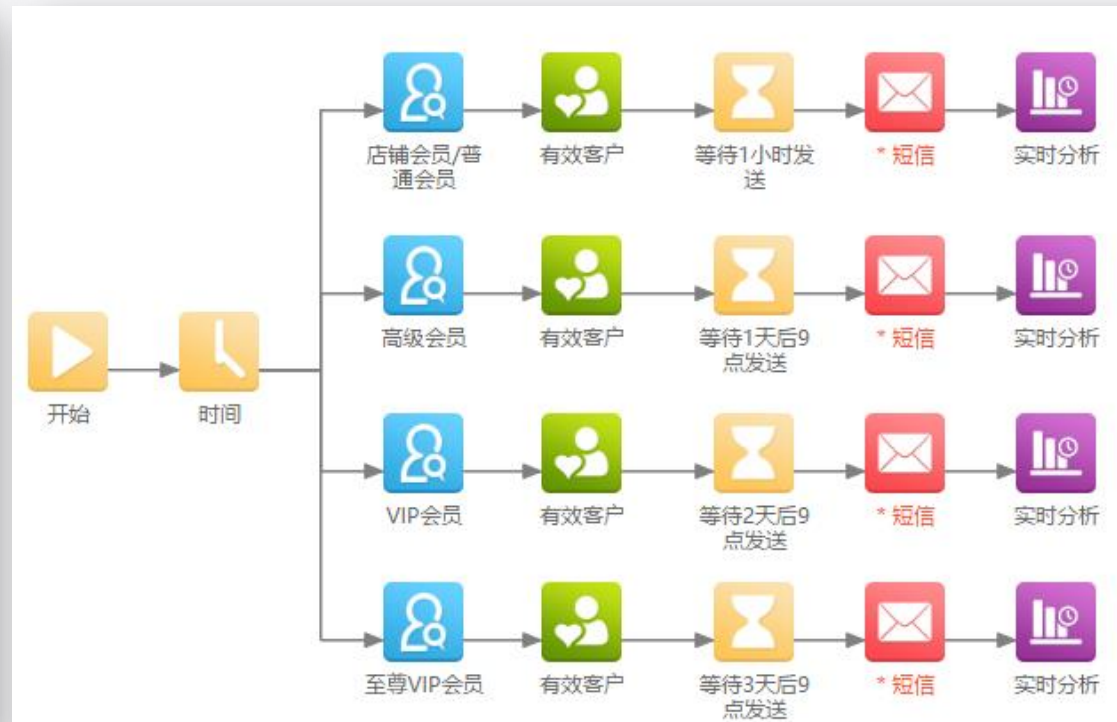
4.05 淘宝618年中大促（简版2）

4.06 淘宝618年中大促（高级版）

审批人：

一毛不拔理发器

描述：



旗舰版介绍-功能亮点-个性化短地址应用



- ✓ 链接自动跳转淘宝APP；
- ✓ 实时跟踪链接点击详情，锁定高意向客户，提升营销效果。

营销效果提升，客户精准识别。



旗舰版介绍-功能亮点-邮件营销

- 邮件营销作为仅次于短信营销的第二大营销武器，它内容丰富，可拓展性强，营销成本低；
- 提供丰富的邮件模板，详细的效果统计；
- 支持代码设计，多种设计方式灵活运用。

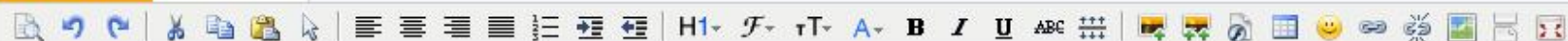
温馨提示：1.编辑器中插入的元素（图片、表格、超级链接等）可将鼠标放在元素上右键，查看元素属性及编辑元素。 [点击了解提高营销邮件打开率必备技巧](#)

2. 邮件模板提供了大量邮件模板供您使用，如果您需要自己输入代码编辑邮件，第一步请先点击HTML代码按钮：

内容设计

代码设计

内容设计 代码设计



如果邮件内容无法正常显示，[请轻点此处查看](#)



邮件发送效果统计：

目标客户数	实际发送客户数	打开总数	独立打开数/占比	点击链接总数	独立点击链接数/占比	邮件独立点击链接数/占比
0	0	0	0/0%	0	0/0%	0/0%
已送达邮件	退订人数					
0	0					

邮件回购效果统计：

效果分析周期： 3天 5天 7天 15天 自定义

当前统计时间范围：2015-08-25 19:16 至 2015-08-29 23:59

目标客户数	实际发送客户数	发送成功率	成交客户数	成交订单	累计成交金额	客单价	转化率	投入产出比ROI
2	2	100.00%	0	0	0元	0.00元	0%	0.0:1

旗舰版介绍-功能亮点-流量营销

流量包营销

功能描述：发送流量至买家手机，在集客微信公众账号操作兑换。支持移动、联通、电信三大运营商。

营销活动

短信记录查询

赠送统计

🔗 教你如何玩转流量营销

活动名称：

活动状态：

全部

查询



2016年7月27日 10:42



感谢您关注 "粉享乐" 流量充值平台，为您提供便捷的三网（移动、联通、电信）流量兑换充值通道，到账及时。

签到

流量兑换



流量充值

活动中心

个人中心

多条任务时 系统执行优先级高的任务。

赠送流量	活动有效期	活动状态	操作	优先级调整
1M	2016-09-07 10:40~2016-09-29 10:40	启用	修改-删除	⬆️ ⬆️ ⬆️ ⬆️
1M	2016-08-30 12:14~2016-08-31 12:14	关闭	修改-删除	⬆️ ⬆️ ⬆️ ⬆️
3M	2016-08-24 17:17~2016-08-31 17:17	关闭	修改-删除	⬆️ ⬆️ ⬆️ ⬆️
1M	2016-08-24 15:08~2016-08-31 15:08	关闭	修改-删除	⬆️ ⬆️ ⬆️ ⬆️

- 流量营销是用流量作为奖励的新颖营销方式，支持订单满送流量，赠送后的流量可到微信端进行兑换；同时解决转化率和微信吸粉的两大问题；
- 多任务模式，可区分订单、商品、客户，支持多样化玩法设置；
- 微信端流量兑换页面通知支持关注送流量、签到送流量等互动，提升粉丝活跃度。

旗舰版介绍-功能亮点-商家公众号绑定

商家公众号绑定 功能描述：可以在商家公众号操作流量充值兑换等，助您吸引粉丝，玩转微信营销！

新增微信绑定

注意： 1. 微信绑定后，卖家可将生成的地址链接关联到自己的微信菜单栏中 [参照样例](#)
2. 绑定公众号后开启状态，发送流量短信中系统将默认“兑换方式”为绑定公众号；关闭状态，兑换方式切换为“粉享乐”。

店铺名称	微信号	链接地址	效果查看	状态
m...	粉...	http://fd.../mik/menu/i...do?userId=1776182607 复制地址	查看二维码	<input checked="" type="checkbox"/> 启用



- 流量营销绑定商家公众号，在公众号操作流量充值兑换等，助力商家吸引粉丝，玩转微信营销；
- 商家可在微信广告位设置店铺宣传图片或商品展示，再把微信粉丝吸引回店铺，实现粉丝的转化。

旗舰版介绍-功能亮点-个性化包裹

- 个性化包裹是通过给指定订单打备注的方式，去实现个性化的礼品赠送；
- 给不同特征的客户，不同情况的订单制定个性化的礼品，实现差异化和专享感，提升客户的购物体验。

条件设置

有效期限：

至

订单交易：

不限

当前交易

全部交易

历史交易

订单来源：

不限

手机端

PC 端

聚划算

收货地址：

不限

江浙沪

偏远地区

自定义

会员等级：

不限

店铺会员

普通会员

高级会员

VIP 会员

至尊 VIP 会员

指定商品：

全部商品

指定商品

排除指定商品

执行时间：

付款后

下单后

注意：已发货或交易关闭的订单不再执行打标

订单标记

订单改旗：

不标

订单备注：

个性化包裹

功能描述：根据设置自动给订单备注、打标，可赠送礼品实现个性化包裹，给客户小惊喜，提升购物体验。

活动名称：

活动状态：

全部

标记旗帜：

不标

查询

+ 新建活动

注意：最多可设置20条活动任务，当一个订单符合多条任务时系统执行优先级高的任务。

序号	活动名称	订单交易	创建时间	标记	备注内容	活动状态	操作	查看	优先级调整
1	qaz	不限	2016-07-14 12:22		我是不会赠送你东西的...	<div>关闭</div>	修改-删除	查看礼品订单	<div>↑ ↓</div>
2	米老头大礼包订单送礼品	不限	2016-09-05 16:10		大礼包送小礼品	<div>关闭</div>	修改-删除	查看礼品订单	<div>↑ ↓</div>
3	活动测试1	不限	2016-07-14 12:23		大事发生地方	<div>关闭</div>	修改-删除	查看礼品订单	<div>↑ ↓</div>
4	123	不限	2016-07-15 10:21		123	<div>关闭</div>	修改-删除	查看礼品订单	<div>↑ ↓</div>
5	11111	100-500 元	2016-07-18 15:27		我认为	<div>关闭</div>	修改-删除	查看礼品订单	<div>↑ ↓</div>

旗舰版介绍-功能亮点-满月礼/周年礼

- 当客户一个月、一年未到店铺购买，自动给客户发送关怀短信，唤起店铺印象促进客户回购；
- 可根据店铺数据随意调整引导客户回购的时间，条件设置后系统每天自动触发，并实时跟进活动效果。

满月礼/周年礼

🔗 功能描述：当客户到店铺满月、百天、周年..... 给客户发送关怀信息，加深店铺印象促进回购。

满月礼/周年礼

效果统计

短信记录查询

① 第一步 时间设置

② 第二步 目标筛选

③ 第三步 内容设置

🔗 任务名称：填写任务名称

🔗 任务时间：持续开启 ▼

通知时间：每天 09 ▼ 时 00 ▼ 分

🔗 发送条件：距离最后一次付款 ▼

天

发送手机号：优先收货人手机号 ✓

优先支付宝手机号

收货人手机号

支付宝手机号

上一步

下一步

旗舰版介绍-功能亮点-优惠券发送

1、优惠券设置

选择优惠券：

优惠券名称：

优惠券金额：

有效日期： 至

使用条件：☐ 订单满 元使用

选择会员：



- 多种优惠券发送方式，直接筛选店铺会员赠送优惠券、导入旺旺发送优惠券，导入会员打标签在ECRM后台发送优惠券；
- 支持效果分析，实时查看优惠券营销的效果统计。

旗舰版介绍-功能亮点-支付宝红包发送

发送设置

红包发送记录

短信发送记录

指定旺旺：

手动输入

批量上传

选择红包：

请选择红包

创建支付宝红包 查看帮助

单人赠送数量：

1

同一个红包给同一个支付宝账户最多发放20个

填写会员：0个，预计花费：0.00元

计算公式：赠送对象数目*红包面额*赠送数量

过滤条件：

黑名单

中差评

是否发送短信：

否

是

短信内容：

亲爱的，非常感谢您一直以来对我们的支持与鼓励，特赠送您一个大红包，祝生活愉快，事事顺心！

【修改】

是否定时：

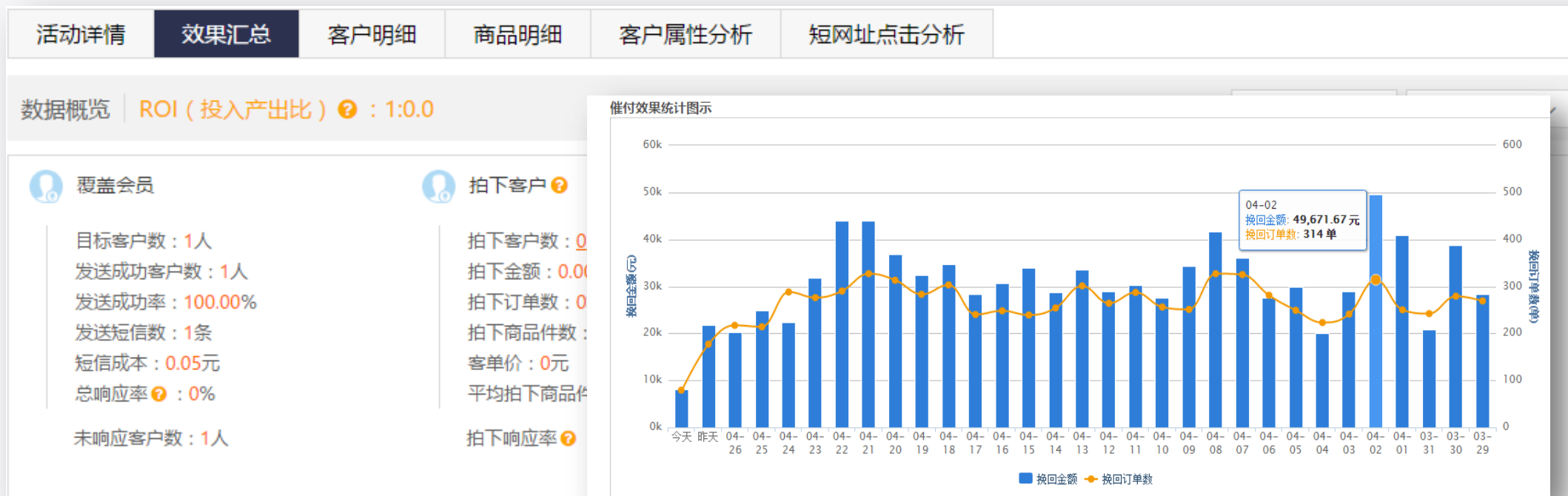
否

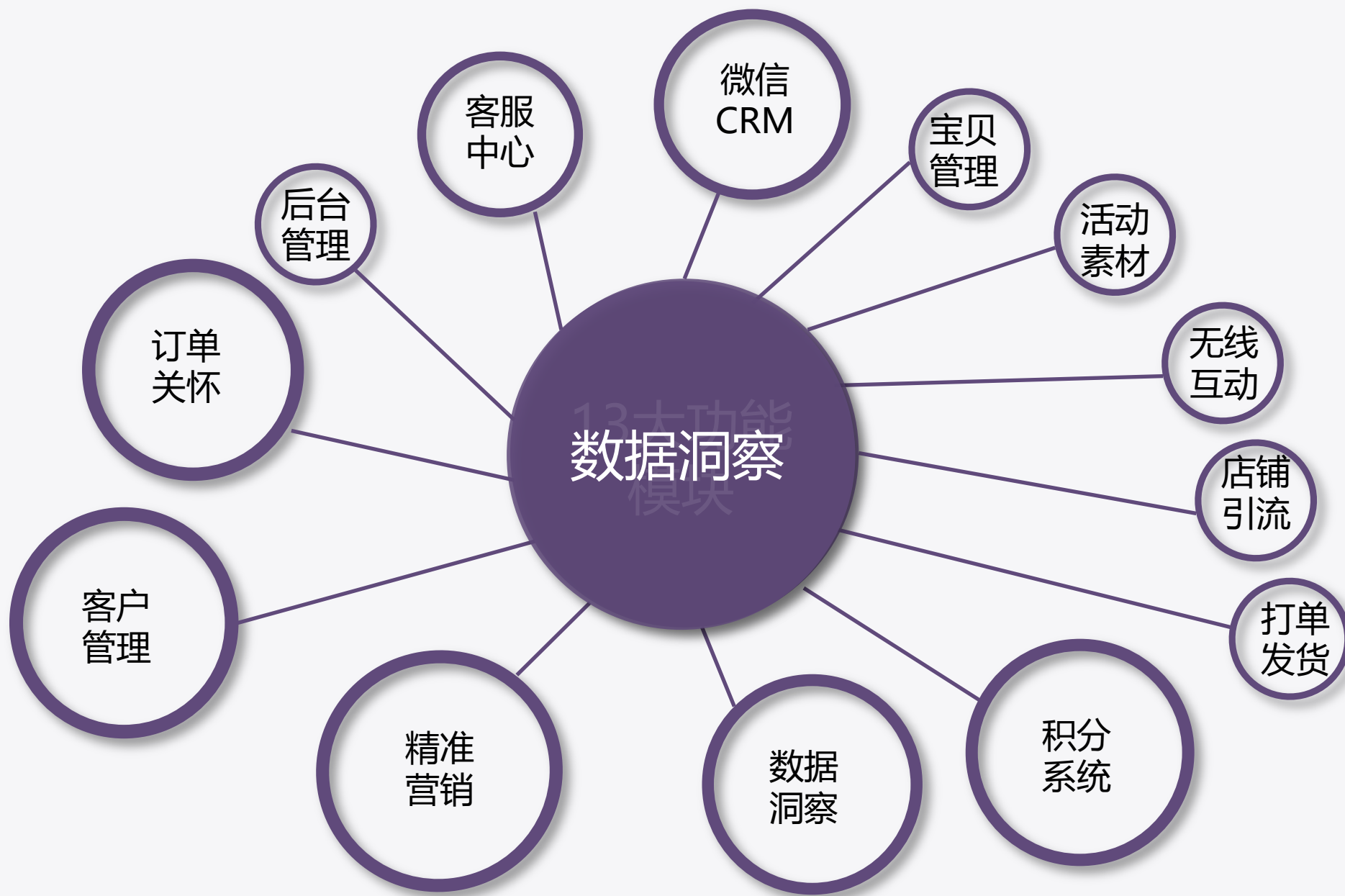
是

发红包可以用于好评送红包，店铺秒杀红包等活动，支付宝红包是最直接、最实在、效果最显著的客户互动方式，买家收到支付宝红包可在淘宝、天猫通用。

旗舰版介绍-功能亮点-实时效果评估

- 营销活动效果实时跟踪分析，具体到每一天的响应客户、转化率、ROI等数据详情统计；
- 支持短网址的店铺（PV/UV）统计功能，可具体到点击人及点击终端；
- 支持导出响应客户明细数据；
- 支持做多个活动的营销效果汇总，方便查看多活动频次或多活动流程情况下的汇总数据。





旗舰版介绍-功能模块-数据分析

会员分析

新老会员分析
复购率分析
回购周期分析
客人RFM分析
会员推荐分析

订单分析

订单成交分析
订单成交地域分析
订单状态分析
订单来源分析
客单价分析
付款时间分析
发货能力分析

商品分析

销量分析
回购分析
口碑分析
连带分析
退货分析
对比分析

物流分析

物流概况分析
物流公司效率分析
物流公司指标分析
异常快件分析
对比分析
物流设置

其他分析

DSR评分分析
RFM标准分析
RFM自定义分析
购物车数据分析

旗舰版介绍-功能亮点-新老会员分析

总成交会员

26714人

订单数：27053笔

成交商品数：28931个

笔单价：¥71.85

总成交金额

¥1943768.63

货单价：¥67.19

客单价：¥72.76

平均购买商品数：1.08个

老会员

12632人47.29%

订单数：12792笔

成交商品数：13862个

笔单价：¥70.15

老会员成交金额

¥897295.5546.16%

货单价：¥64.73

客单价：¥71.03

平均购买商品数：1.1个

新会员

14082人52.71%

订单数：14261笔

成交商品数：15069个

笔单价：¥73.38

新会员成交金额

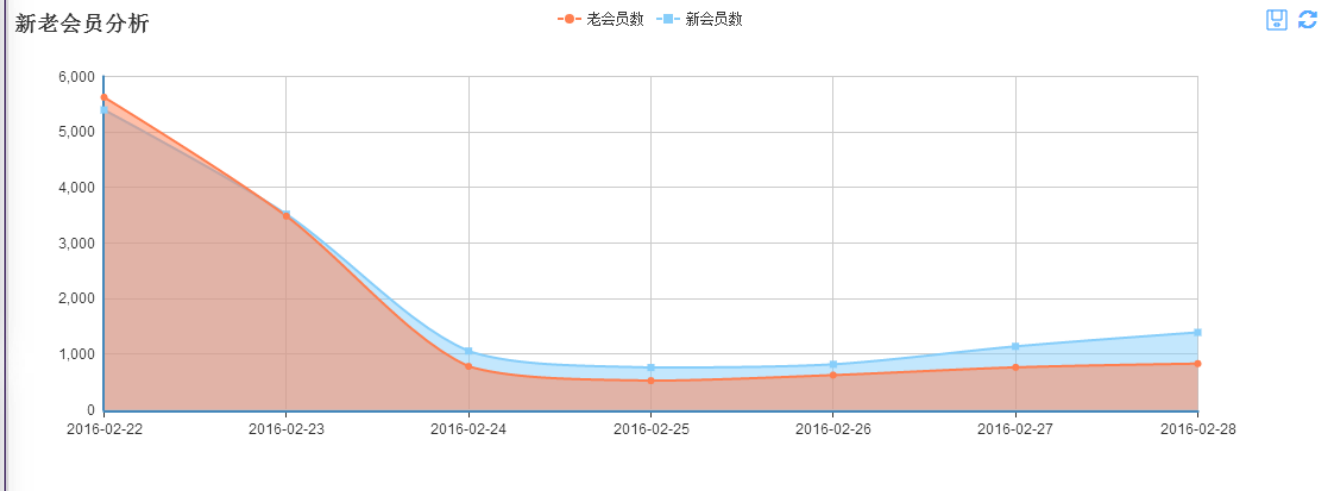
¥1046473.0853.84%

货单价：¥69.45

客单价：¥74.31

平均购买商品数：1.07个

新老会员分析



- 新老会员对比分析：新会员定义，在该店铺购买次数为1次的会员；老会员定义，在该店铺购买次数为2次以上（包含2次）的会员；
- 可对新老会员成交额以及新老会员的数量进行分析；
- 可对不同会员进行不同维度的营销。

旗舰版介绍-功能亮点-复购率/回购周期分析

- 复购率分析：用以分析店铺会员的重复购买情况；公式：重复购买率=购买次数≥2的会员数/店铺会员数；
- 回购周期分析：用以分析店铺会员的回购周期，引导到期未回购的客户进行购买，提升客户再次购买率。



旗舰版介绍-功能亮点-客人RFM分析

- 根据交易次数F（次） 交易总额M（元） 平均交易额m（元）分层客户，系统提供标准RFM设置，**同时支持自定义RFM元素设置**；
- 圈选客户分析：可圈选活跃客户、沉睡客户、流失客户等对圈选客户进行分析。

最近交易时间 R(天)	0 < R ≤ 30	30 < R ≤ 60	60 < R ≤ 90	90 < R ≤ 180	R > 180
F(次) 交易次数					
0 < F ≤ 1	16396人	149701人	125122人	332771人	47123人
1 < F ≤ 2	1574人	18634人	14218人	57443人	8123人
2 < F ≤ 3	310人	3621人	2654人	15598人	2123人
3 < F ≤ 4	102人	979人	704人	5475人	812人
F > 4	82人	605人	436人	4166人	712人
列合计	18464人 1.37%	173540人 12.92%	143134人 10.65%	415453人 30.92%	559123人 41.14%

显示占比

圈选客户分析

目标客户
活跃客户



选中人数
192004人

占比
14.29%



交易总额
M=22730579.26元

单次平均交易额
m=100.23元

客单价
118.39元



交易次数
226780

平均交易次数
F=1.181次



最近交易时间
0 < R ≤ 60

☒ 活跃客户 ☐ 沉睡客户 ☐ 流失客户 ☐ 全部

旗舰版介绍-功能亮点-商品连带分析

- 分析店铺所有商品的连带情况，给店铺做关联推荐做数据支撑，利于提升客单价，带动客户回购；
- 自动显示未进行关联购买的客户，一键点击跳转营销，引导客户进行关联购买。

连带分析 ?

付款时间：

昨天

近7天

近15天

近30天

近90天

近180天

近360天

购买连带率：

0%

至

0%

前项商品：

商品ID

类目：

全部

可推荐人数：至

后项商品：

商品ID

类目：

全部

预计成功人数：至

筛

开始

时间

引入查询1

有效客户1

* 短信1

实时分析1

商品名称、商品ID

导出

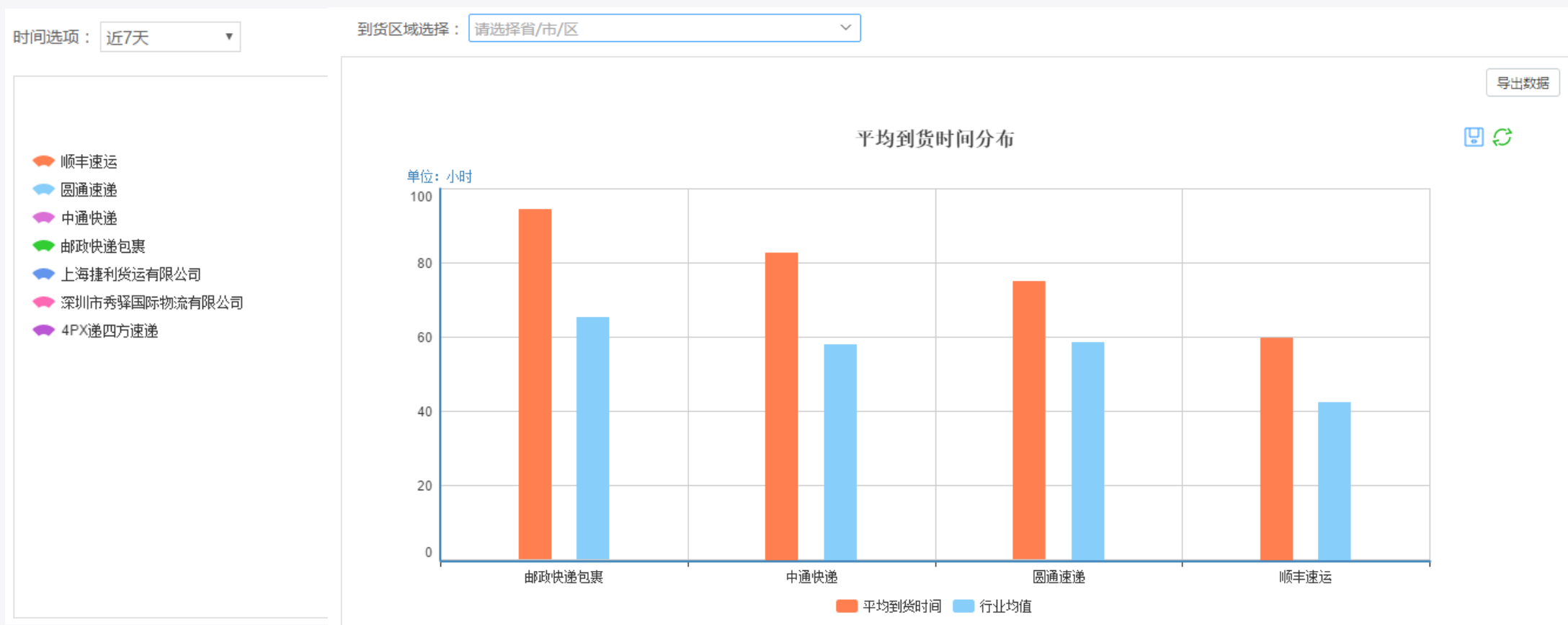
本次筛选出推荐规则 4703 条，平均购买连带率 8.41 %，合计可推荐人数93418人（未去重）销售贡献率，该列表只显示连带率5%以上(包含)的商品信息。

序号	买了A商品（前项商品）	人数	买了B商品（后项商品）	人数	购买连带率	可推荐人数	预计成功人数
1	<div><div></div><div>帽加大码外套青少年韩版衣服潮流男装</div><div>ID : 544528865288</div></div>	687	<div><div></div><div>肥加大码外套棒球领薄款衣服潮流男装</div><div>ID : 544556627890</div></div>	38	6.00%	649 营销	38
2	<div><div></div><div>士加肥加大码外套青少年学生潮男装</div><div>ID : 538529396831</div></div>	589	<div><div></div><div>码字母刺绣外套韩版青年上衣潮男装</div><div>ID : 539793680618</div></div>	52	9.00%	537 营销	48

慧博

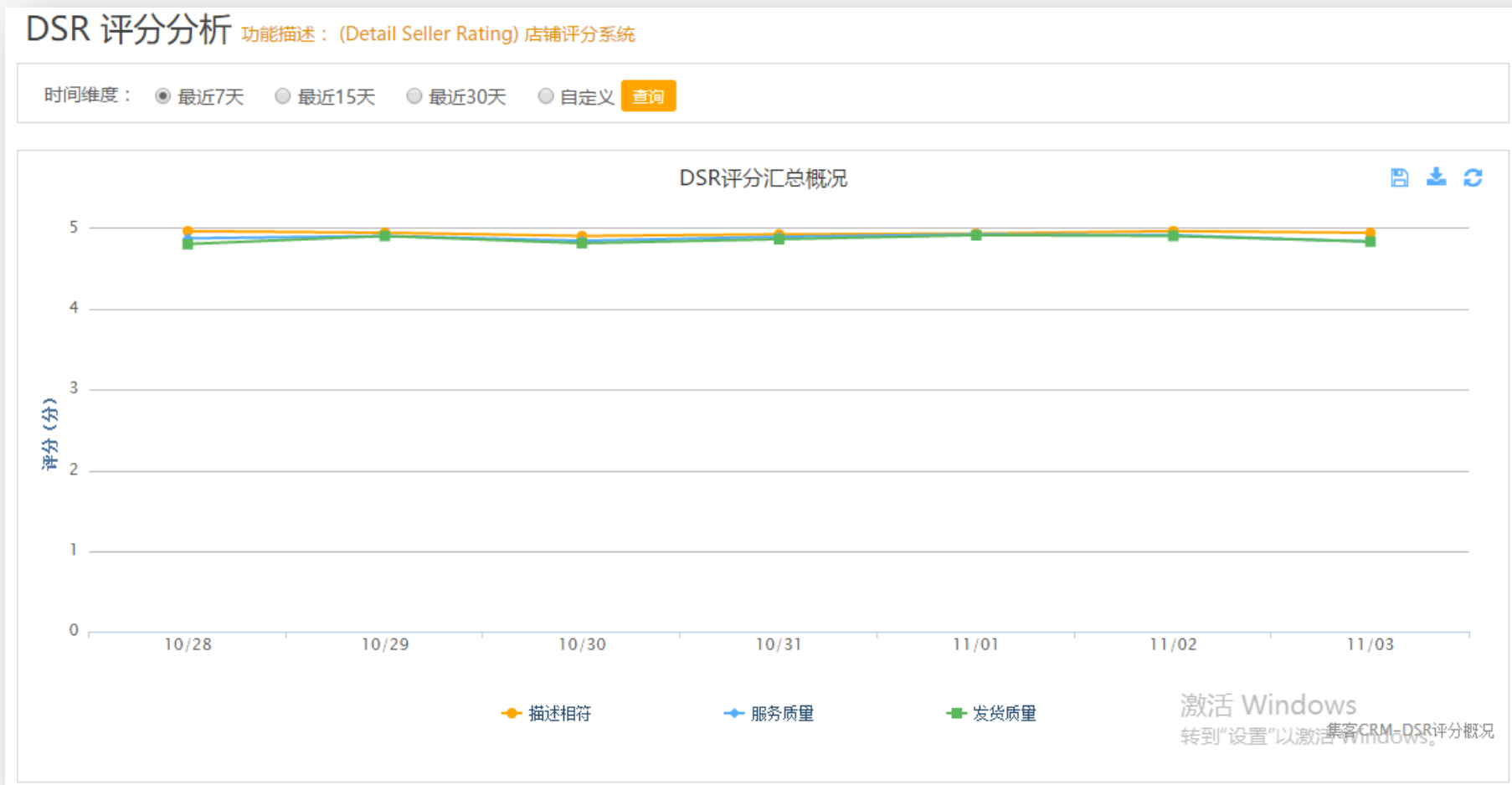
旗舰版介绍-功能亮点-物流概况分析

- 订单量占比分析：查看时间段内，不同仓库的快递使用情况占比，了解快递使用概况；
- 平均到货时间分布：查看不同地区不同快递的平均到货时间及与行业均值对比情况，清晰了解不同地区的快递时效，为把控物流服务提供数据参考。

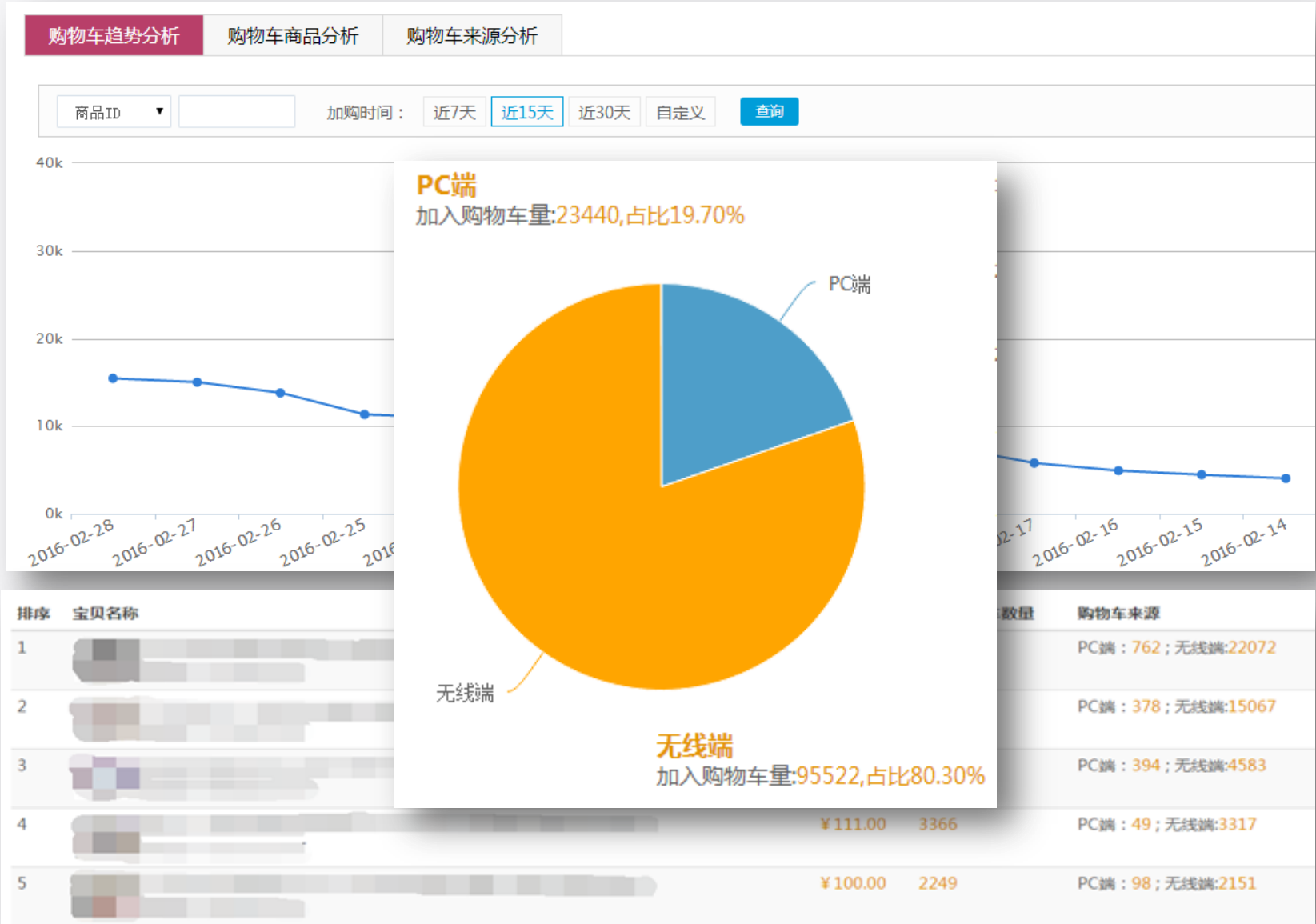


旗舰版介绍-功能亮点-DSR评分分析

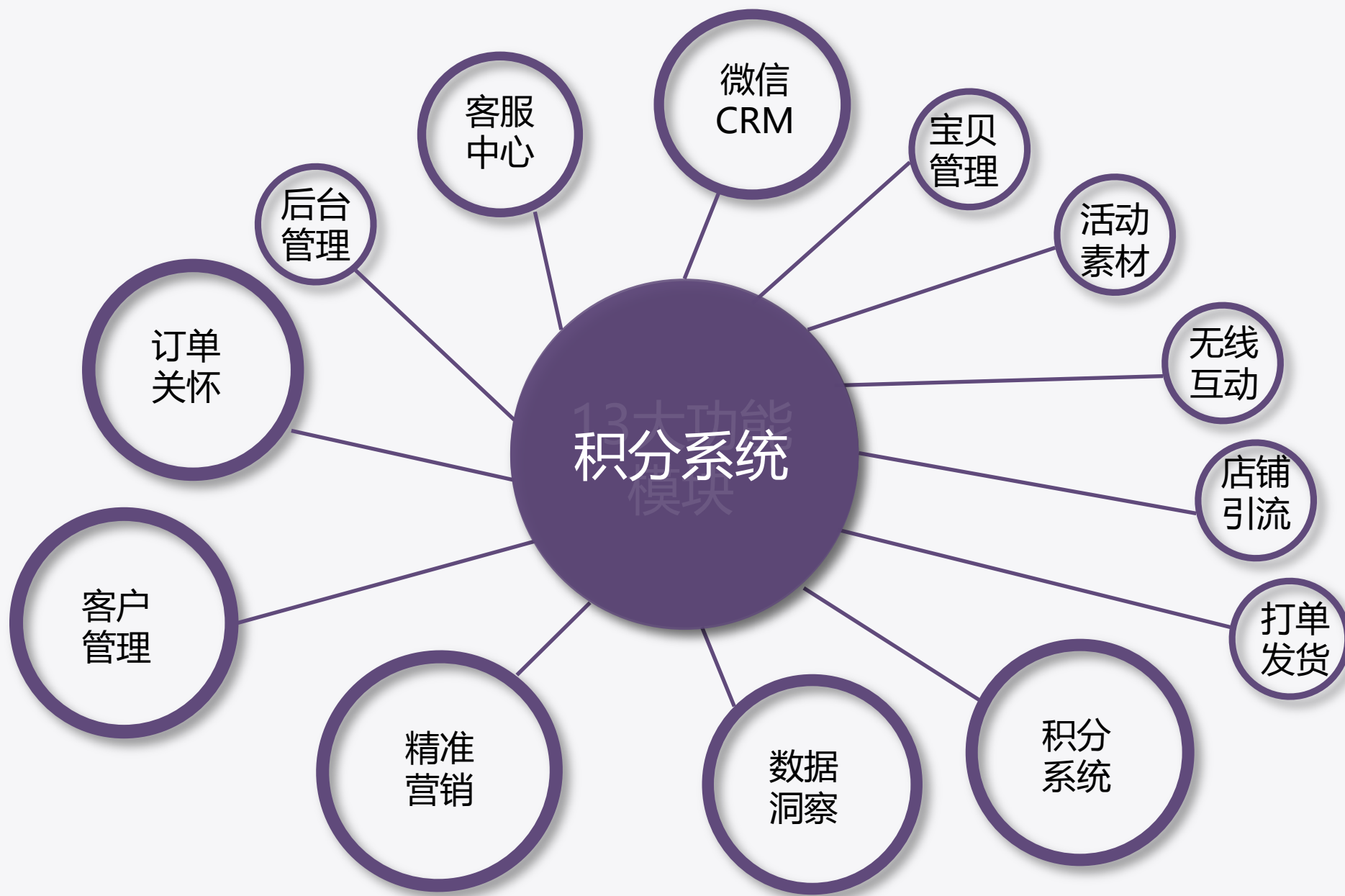
- DSR评分分析，记录店铺每天DSR的数据，以趋势图形式展示，方便快速了解店铺DSR的变化趋势及时发现问题。



旗舰版介绍-功能亮点-购物车数据分析



- 购物车趋势分析：展示某一段时间内的店铺商品加入购物车趋势，可选择查看某一商品的加购趋势；
- 购物车商品分析：查看时间段内的店铺商品加购排名、购物车来源、加购数量等情况；
- 购物车来源分析：分析加入购物车来源，PC端和无线端对比展示。



旗舰版介绍-功能模块-积分系统

活动赚积分

活动期间
送积分

购买特定商
品送积分

及时付款/
收货奖励
积分

好评送
积分

生日下单
送积分

互动赚积分

首次绑定
送积分

签到
送积分

完善信息
送积分

收藏
送积分

邀请收藏
送积分

每日
抢积分

浏览宝贝
送积分

投票
送积分

找答案
送积分

竞猜
送积分

压话题
送积分

旗舰版介绍-功能模块-积分系统



旗舰版介绍-功能亮点-积分等级设置

会员等级积分及过期设置 (积分系统从2016-12-01 00:00:00开始启用，启用后将计算所有符合要求订单及相关活动)

引用绑定店铺规则

会员等级积分设置 (会员通店铺不能启用新客等级) :

当会员等级为 积分x 倍

当会员等级为 积分x 倍

当会员等级为 积分x 倍

当会员等级为 积分x 倍

当会员等级为 积分x 倍

当会员等级为 积分x 倍

- 直接同步官方的会员等级，支持会员名称自定义，即可根据店铺风格，设置自己的会员昵称；支持不同会员等级的客户享受不同的积分特权；
- 自定义的交易积分规则设置，并支持历史交易送积分。

开启积分系统

开启时效： 在 0 : 00后生效 ?

? 积分换算规则

基础设置： 每消费 元兑换1积分

确定

关闭


旗舰版介绍-功能亮点-活动赚积分设置

订单赚积分

评价赚积分

生日日期下单赚积分

创建时间： 至 活动时间： 至

积分选择策略 ：
☐ 所有活动取最大 ☒ 所有活动叠加

序号	活动名称	活动时间	活动状态
1	mia生日下单送积分	长期	启用中
2	祝你生日快乐	长期	禁用中
3	111111	长期	启用中
4	生日下单双倍积分	长期	启用中

- 根据订单情况，可设置个性化的积分活动；如节日赠送双倍积分，购买特定产品额外送积分，支持活动期间的积分玩法；
- 根据客户的评价情况，可设置好评，或者带有特定评价词汇的评价，送积分。利用积分带动客户给予好评；
- 在客户生日的时候送积分，一方面吸引客户填写生日信息，促进客户信息的完善，另一方面作为生日营销的辅助工具，促进客户回购。

旗舰版介绍-功能亮点-互动赚积分设置

互动赚积分 ?

引用绑定店铺规则

固定活动 自定义活动

新建调查问卷获取积分

序号	任务名称	活动有效期	状态	操作
1	首次绑定获得积分	长期	启用中	编辑 禁用
2	签到获取积分	长期	启用中	编辑 禁用
3	完善个人信息获取积分	长期	启用中	编辑 禁用
4	过生日获取积分	长期	启用中	编辑 禁用
5	收藏获取积分	长期	启用中	编辑 禁用

- 多种多样的互动活动，帮助提升客户活跃度；包括固定活动和自定义活动。固定活动有首次绑定送积分、签到送积分、过生日送积分、首次获取积分、邀请收藏获取积分等。自定义活动有每日抢积分、投票送积分、压话题赚积分等；
- 结合积分的会员等级，可以灵活控制不同活动会员和非会员赚取不同的积分，融合会员制度和积分制度，更好的提升会员忠诚度。

旗舰版介绍-功能亮点-赚积分案例

绑定送积分

编辑首次绑定或注册获得积分

会员首次绑定手机号登录,可获得 100 积分

非会员首次绑定手机号登录,可获得 30 积分

活动有效时间: 长期

保存 取消

签到送积分



完善信息送积分



浏览商品送积分



收藏店铺送积分



旗舰版介绍-功能亮点-赚积分案例

邀请收藏送积分



竞猜送积分



压话题送积分



每日抢积分



旗舰版介绍-功能亮点-花积分设置

玩转积分

序号	任务名称	参与人次	活动时间	状态	操作
1	大转盘	134 详情	长期	禁用中	编辑 链接 启用
2	玉兔抢金币	21 详情			

积分兑换管理?

自有平台兑换

加钱购

团购

商品名称：

商品编码：

商品类型：不限

序号	商品	可兑换数量	已兑换数量	所需积分
1	<div><div>665 商品编号：764 链接</div></div>	8	2	1 分
2	<div><div>测试 商品编号：1231223DSA 链接</div></div>	11	0	100 分
3	<div><div>测试上下架 商品编号：123123123123 链接</div></div>	100	0	100 分

- 多种积分消耗方式，玩转积分，通过小游戏、抽奖等形式增加客户对积分玩法的兴趣度；
- 多种积分兑换形式，兑换优惠券、兑换流量、兑换支付宝红包、兑换商品；
- 支持积分加钱购，通过商品优惠转化积分数量比较少的会员。

旗舰版介绍-功能亮点-花积分案例

大转盘花积分



小游戏花积分



积分兑换商品



旗舰版介绍-功能亮点-花积分案例

积分兑换优惠券



积分兑换流量



兑换支付宝红包



积分加钱购



旗舰版介绍-功能亮点-积分装修

装修

PC装修

无线装修

公告编辑

PC端支持自定义设置的有：最上方【横幅图片】的设置和替换；【热门活动】内五个任务区域的设置和替换；热门活动下方【自定义广告】的“保存”按钮进行整体规则保存。（热门活动需同时设置五个才有效，单独设置一个活动不生效）

首页设置

活动装修

PC端活动列表



基础设置

预览设置：
http://hopl



- 积分页面可装修到淘宝店铺的PC端、无线端和微信端；
- PC端和无线端的装修均支持，自定义装修积分系统首页，和支持自定义装修积分活动的引导页。

旗舰版介绍-功能亮点-多店铺积分互通

授权管理

授权操作

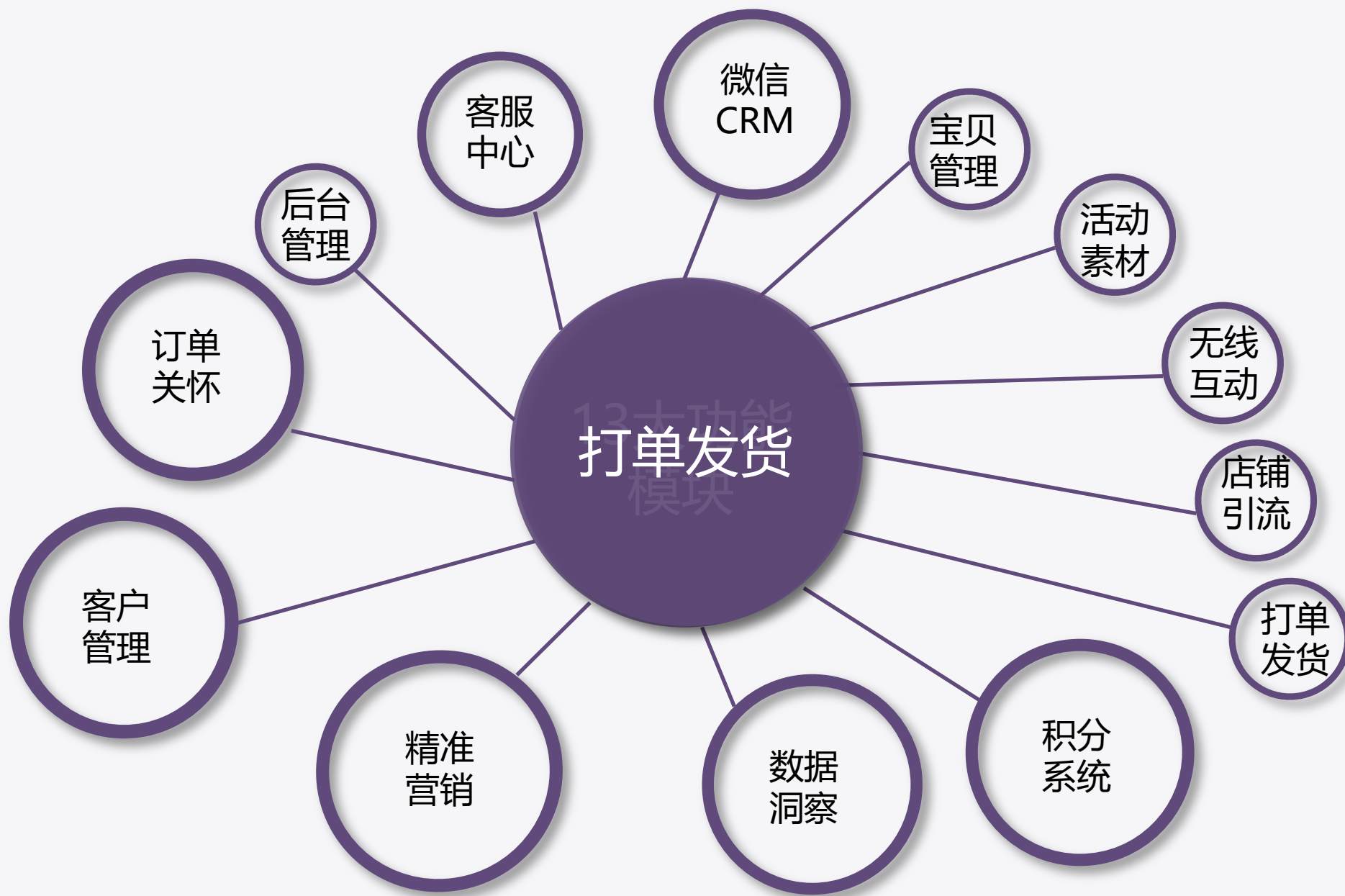
邀请记录



邀请店铺

- 联合相关店铺，绑定多店铺积分，做到积分叠加，双方兑换活动任意参与；增加积分的消费范围，提升积分吸引力。





旗舰版介绍-功能模块-打单发货

连打发货

批量选择订单，快速打印快递单。

自由打印

手工录入或者批量导入运单、订单、商品信息进行打印。

打印设置

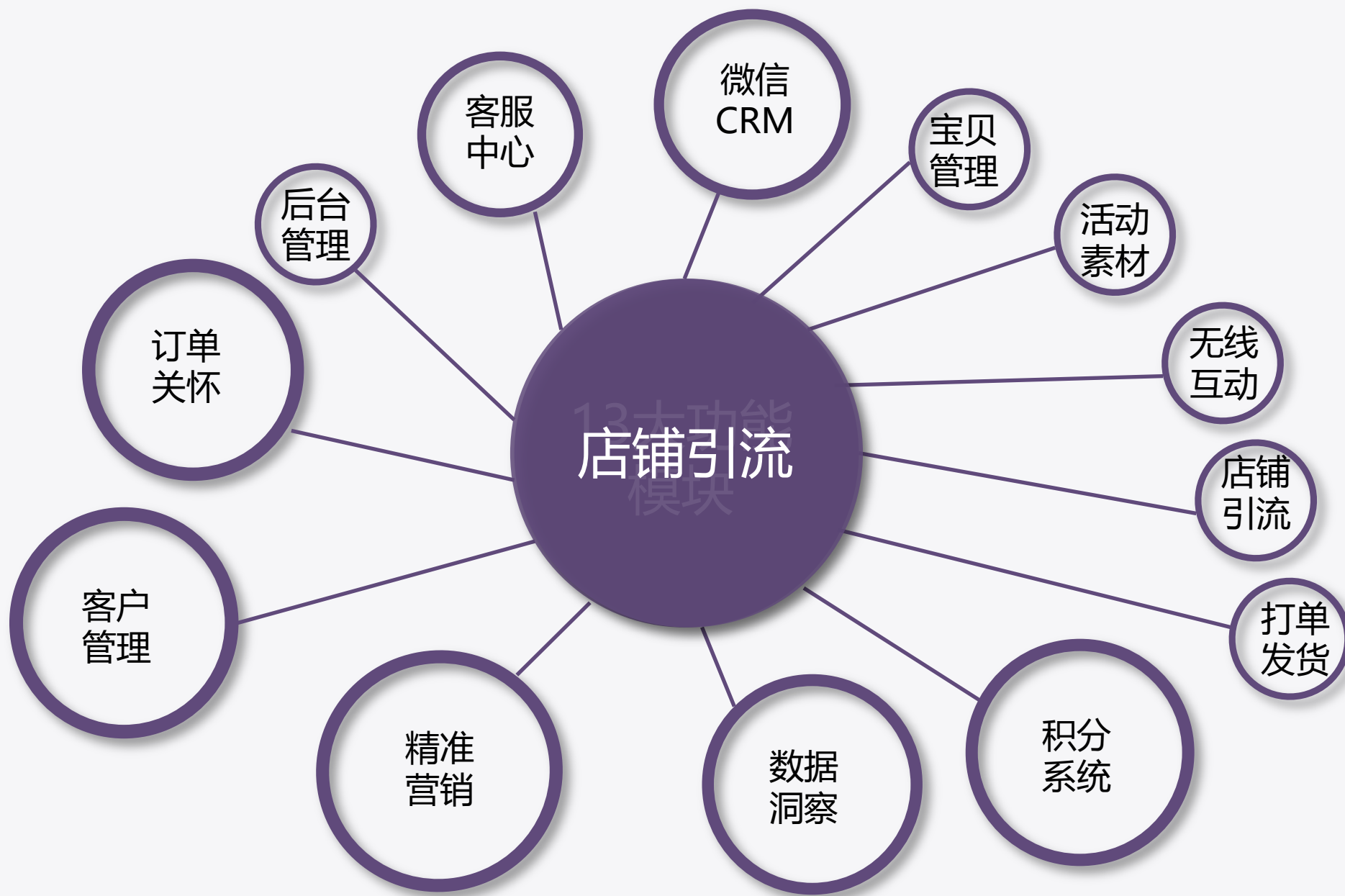
可以对发货地址、快递单模板、合作物流、发货单模板等功能设置，其中订单全链路设置可以展现商家的订单流转、打包发货等节点时间，避免买家下单后多次询问“什么时候发货？”，提高购物体验。

打印备货单

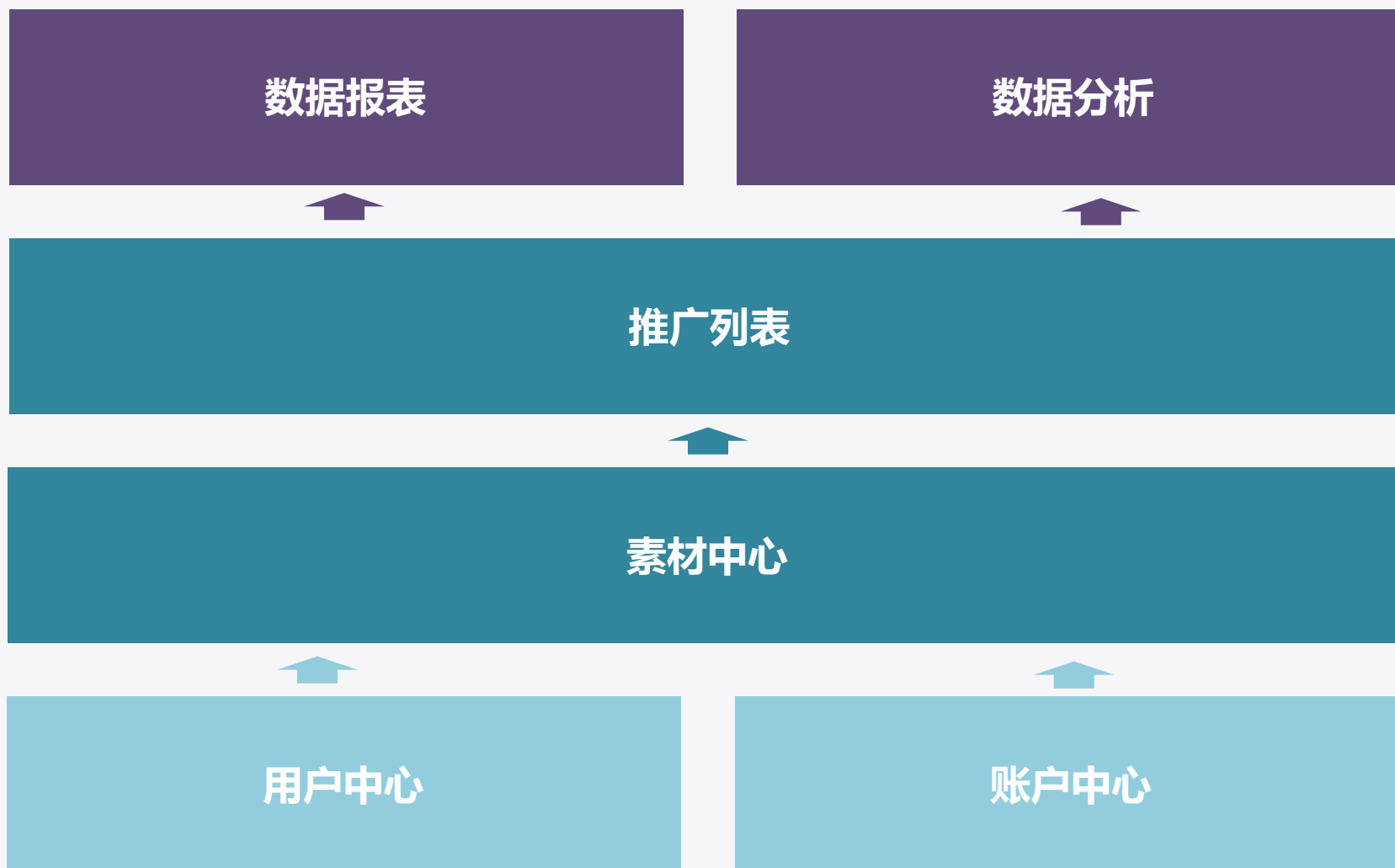
按单品统计“待发货”的宝贝数量，便于备货/拿货；已生成的备货单只保留3天，需尽快打印。

辅助工具

包含电子面单记录和回收电子面单功能。



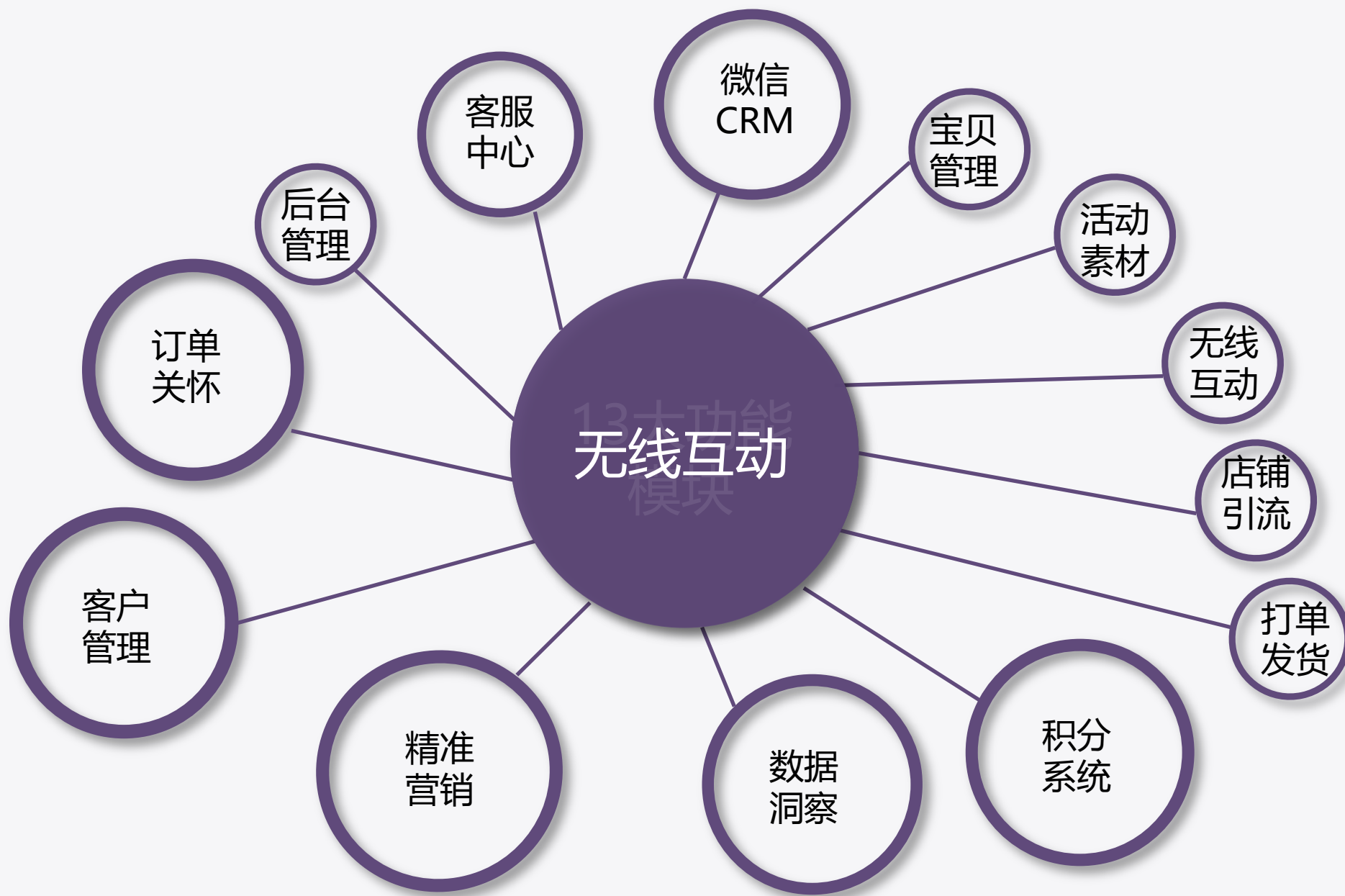
旗舰版介绍-功能模块-店铺引流



旗舰版介绍-功能亮点-店铺引流

- 精准投放：可以为单品设计投放流程，根据时间、地域、人群的细分进行精准投放；
- 流量来源：流量均来源于高权威高认可的优质媒体市场以及阿里妈妈自由流量市场；
- 数据分析：分析地区、时段、投放产品等多维度的流量数据分析；
- 数据跟踪：不断完善和增强的点击追踪数据分析；
- 基于数据链最终实现对顾客“投放-营销-维护”的真正CRM闭环。





旗舰版介绍-功能模块-无线互动

新品互动

告别传统新品介绍方式，将新品以电子杂志或问答模式展现，传播到微信、朋友圈等，提高互动及趣味性。

生日登记

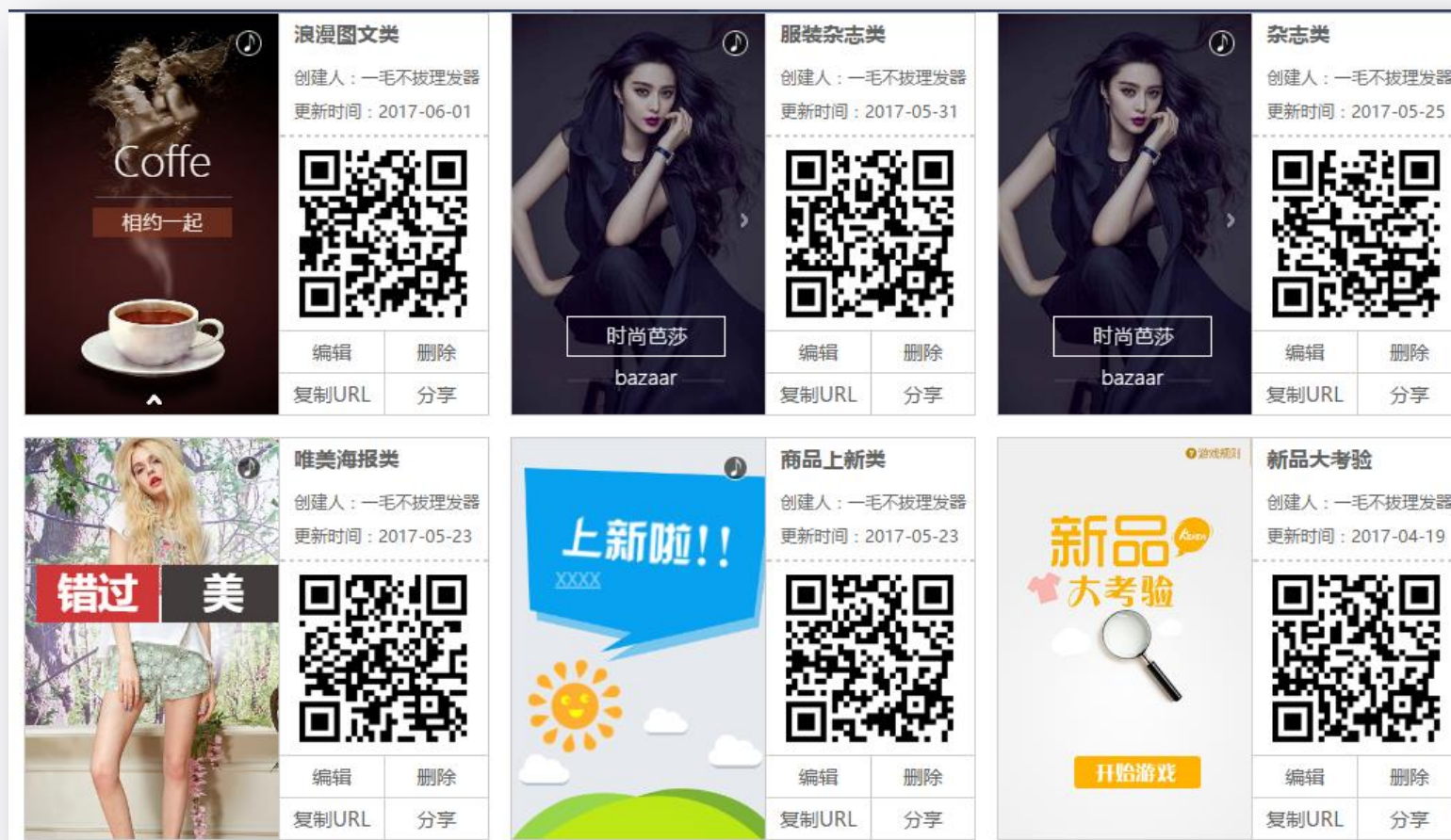
搜集用户生日信息，完善客户资料，为生日关怀提供依据；
支持PC端和手机端装修，每个用户在店铺只能参与一次登记生日任务。
支持积分玩法。

问卷调查

对店铺客户进行问卷调查，收集客户信息，进行客户调研。
增加准确的客户信息来源，丰富客户互动渠道；
支持PC端和手机端装修；
支持积分玩法。

旗舰版介绍-功能亮点-新品互动

- 各种类型微海报模版用于活动宣传、店铺展示、关怀发送等，直接编辑方便易操作，生成URL及二维码支持直接分享传播，支持微淘发送。



旗舰版介绍-功能亮点-生日登记

- 生日登记任务开启后，店铺生成唯一链接及二维码，通过多种方式装修到店铺，买家进入店铺选择登记；
- PC端、无线端都支持，装修方式不同；
- 支持优惠券、积分等奖励方式；
- 支持效果统计，明细导出。



登记区，登记生日仅支持登录用户
登记

任务显示区，展示任务时间、参与
人数、任务描述等信息

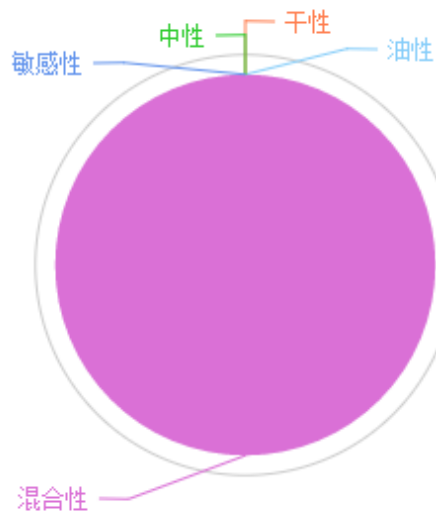
旗舰版介绍-功能亮点-问卷调查

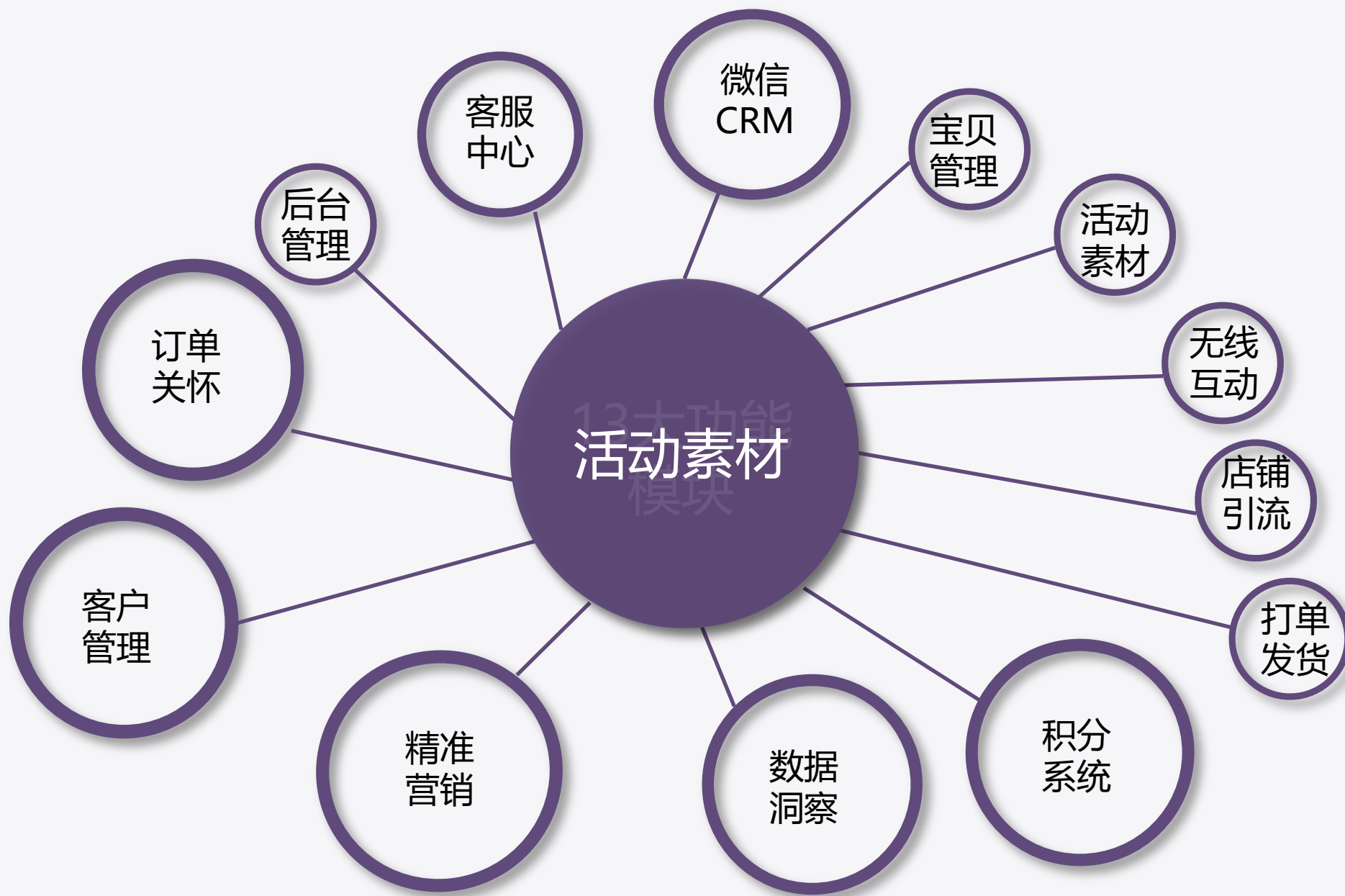
- 多种问题类型设置，支持问卷调查、信息收集，投票等多种互动方式；
- PC端、无线端都支持装修，客户到店铺参与问卷；
- 支持优惠券、积分等奖励方式；
- 支持效果统计，明细导出。

1.[单选]您的肤质是

- 干性
- 油性
- 混合性
- 中性
- 敏感性

饼图 柱状图 数据报表





旗舰版介绍-功能模块-活动素材

活动素材

投放管理

关联推荐

团购模板

搭配套餐

活动海报

投放管理

PC海报

手机海报

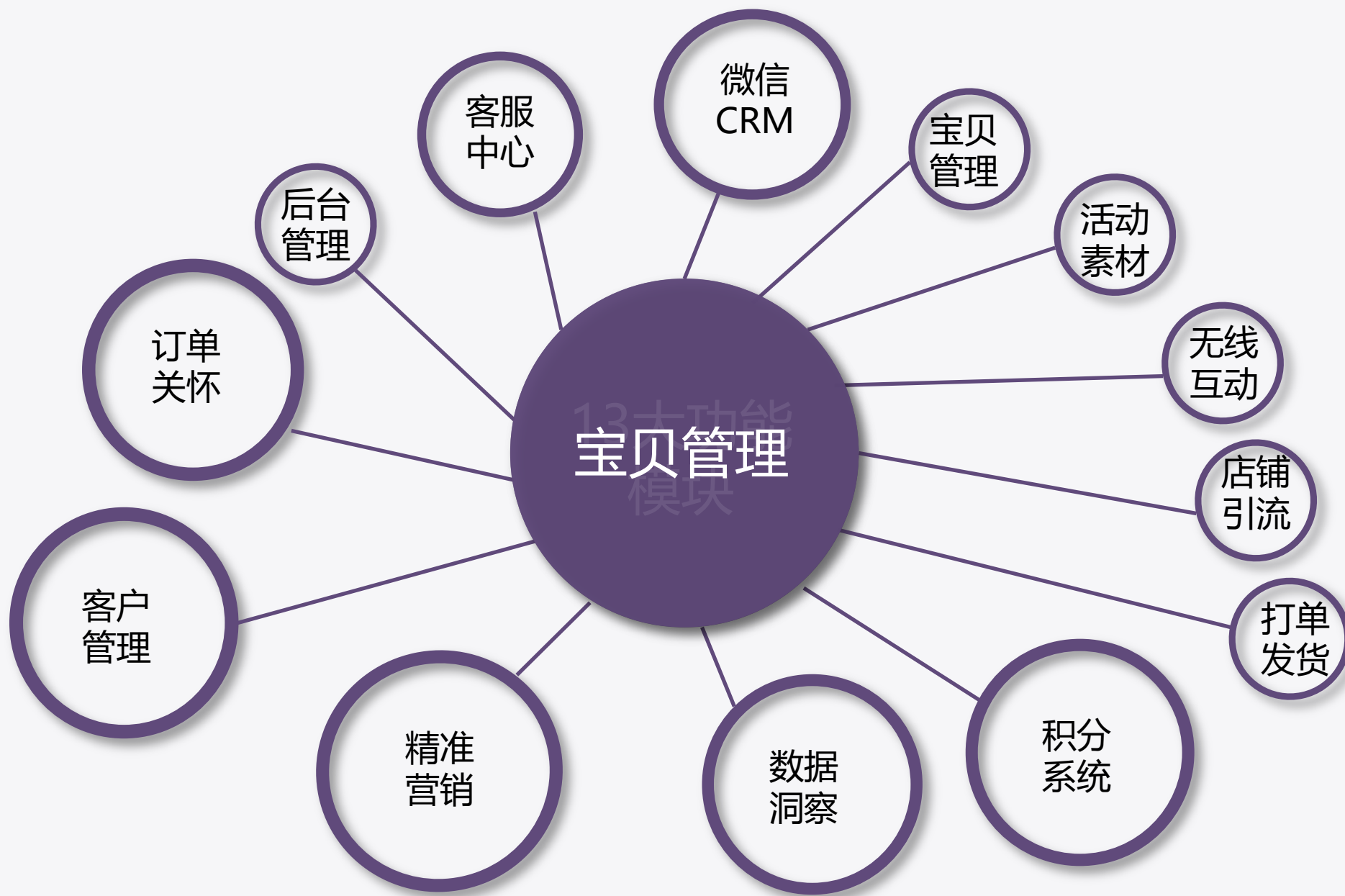
自定义投放

主图图标

投放管理

素材列表

- 根据系统提供数据直接在CRM活动素材模块完成产品关联推荐、团购、搭配套餐的设置，并有多套模板，其中搭配套餐功能需要商家订购淘宝官方搭配套餐；
- 活动海报中有海量预设模板和自定义模板功能，编辑、投放方便简单；
- 主图图标中有海量贴图元素可供使用，其中智能标签价格不用自己设置，投放出去后会自动生成当前宝贝价格。



旗舰版介绍-功能模块-宝贝管理

宝贝列表

自动橱窗

自动橱窗

必推宝贝

不推宝贝

橱窗中宝贝

自动上下架

一键上下架

自定义上下架

手工上下架

排除宝贝

宝贝修改

修改价格

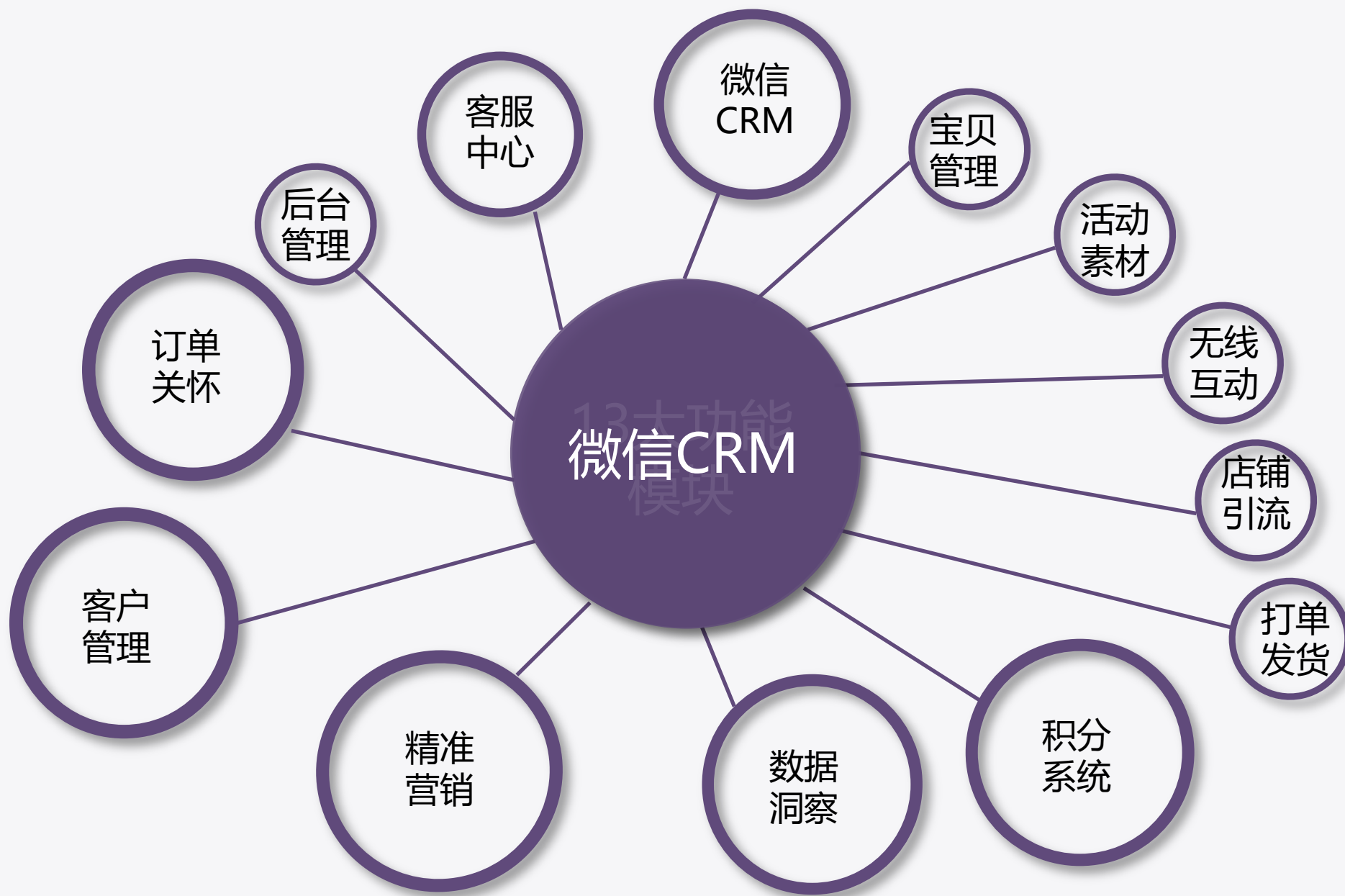
修改标题

修改卖点

修改库存

...

- 设置自动橱窗宝贝，建议添加主推及热销的宝贝为必推宝贝，以便提升宝贝的权重，增加曝光率；
- 自动上下架功能，合理安排上下架时间让宝贝能有更多的曝光，店铺新增更多的流量；其中一键上下架功能建议新开店商家开启；手工上下架可对单个商品手动设定；排除宝贝可将爆款、邮费排除；
- 宝贝修改中可以针对宝贝的各个属性进行修改，包括价格、标题、卖点、库存、编码、分类、描述、邮费、会员打折、发票、保修、库存计数等。



旗舰版介绍-功能模块-微信CRM

粉丝统计

- 包括昨日微信粉丝变动数据、参与营销互动粉丝概况、淘宝购物粉丝概况、用户属性、城市统计

粉丝管理

- 粉丝基本信息
- 粉丝互动信息
- 粉丝标签管理

微信功能

- 自动回复
- 自定义菜单
- 模板消息
- 素材管理
- 微信支付

集客推送

- 微信群发
- 集客推送

营销互动

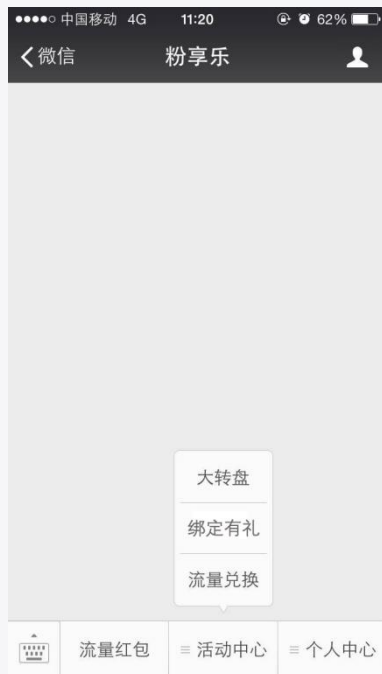
- 绑定有礼
- 评价有礼
- 晒图有礼
- 淘宝卡券
- 微信红包

商家公众号绑定

- 一个店铺只能绑定一个微信公众号
- 微信公众号必须是服务号

旗舰版介绍-功能亮点-绑定有礼

1.扫码/点击公众号菜单



2.绑定淘宝账号



3.绑定成功发放红包



4.领取红包



5.领取成功



- 绑定前提, 必须在店铺下单过的才可以绑定成功;
- 绑定有礼支持赠送红包、优惠券和积分, 有效吸引粉丝完成绑定;
- 带动店铺会员关注微信公众号成为粉丝, 带动粉丝产生转化成为店铺会员;
- 活动宣传方式: 微信、微淘、短信、包裹等;

旗舰版介绍-功能亮点-评价有礼

1.扫码/点击公众号菜单



2.提交订单编号及评价截图



3.提交成功，等待审核



4.审核结果通知



5.领取红包



- 买家自助操作提交订单及评价截图，商家批量审核，节省人工成本；
- 评价有礼的奖励方式有 红包、优惠券和积分；其中红包支持固定金额和随机金额，随机金额的方式，帮助商家节约奖励成本；

旗舰版介绍-功能亮点-评价有礼

买家上传订单信息及评价截图后
系统后台会自动关联订单信息及
评价信息，辅助商家进行审核。

评价有礼

活动列表

活动记录

订单编号：

微信昵称：

活动名称：

不限

查询

审核状态：

不限

奖励类型：

不限

提交时间：~

序号	活动名称	微信昵称	淘宝购物订单号	奖励类型	奖励额度	已发额度	提交时间	状态	审核操作	操作
1	评价有礼	<div></div>	2893288425158016	优惠券	10元优惠券	0	2017-07-14 16:29:57	未审核	人工审核	立即审核

共 1 条记录

上一页

1

下一页

共 1 页

到第

1

页

确定

立即审核

¥124.76

X1

用户订单

订单号	289328842	买家昵称	微 23
下单时间	2016-12-12 00:14:24	收货人信息	
订单状态	交易成功		

评价信息

商品名称	评价内容	评价类型	评价时间

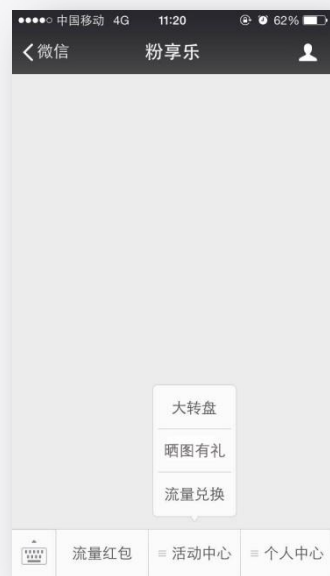
审核操作

☒ 通过 ☐ 不通过

确定

取消

旗舰版介绍-功能亮点-晒图有礼



进入活动
页



提交成功
等待审核



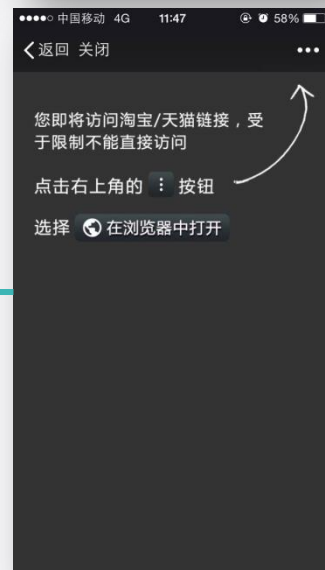
审核通过
通知结果



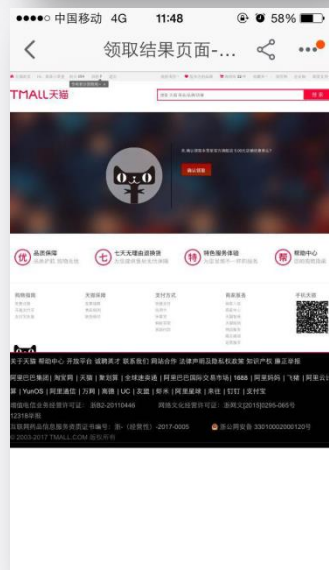
进入优惠券
领取页面



提示浏览
器打开



跳转手淘
优惠券领
取页面



粉丝会员参加晒
图有礼活动流程

旗舰版介绍-功能亮点-晒图有礼应用场景

晒图场景1：朋友圈分享



富罗迷高志勇
【富罗迷买家秀】好久没看买家秀，一早有惊喜哦！二个双胞胎儿子穿上我们富罗迷的美照！非常可爱也非常帅气！看到照片心情瞬间很美！现二胎放开，亲们，你们是否也想有这样美美的画面与幸福呢😊😊



10月31日 11:22

晒图场景2：朋友圈买家秀



晒图场景3：晒购物车，晒收藏

晒单时间：即日起至5.20
投票时间：5.20-5.30
公布时间：6.1

召唤小龙虾

与小龙虾
亲密合照

投票

海选

好评晒图

晒图场景4：晒图赢奖品（日常互动）

旗舰版介绍-功能亮点-集客推送

个性化信息推送

根据不同的人群特征，给每个粉丝推送不同的信息内容，让每个月4次的微信内容推送，发挥出最大的作用！



选择目标粉丝:

互动时间: ☒ 不限 ☐ 今天 ☐ 昨天

互动事件: ☒ 不限 ☐ 发送消息 ☐ 关注公众号 ☐ 点击自定义菜单

微信标签: ☐ 不限

星标组

爱好星座

白领群体

喜欢分享

品牌忠实

时尚达人

热衷瘦身

价格敏感

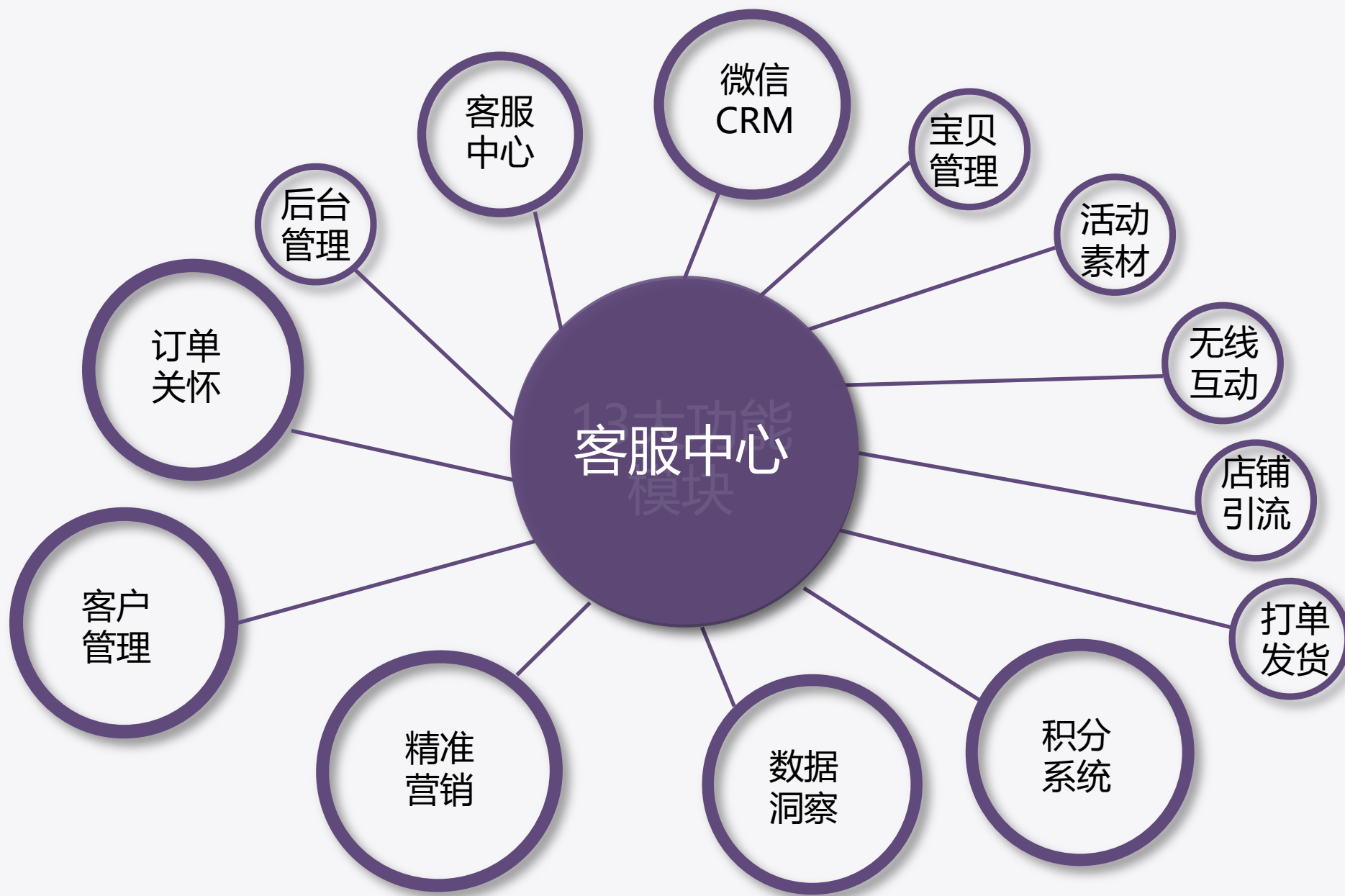
热衷活动

查看目标粉丝数

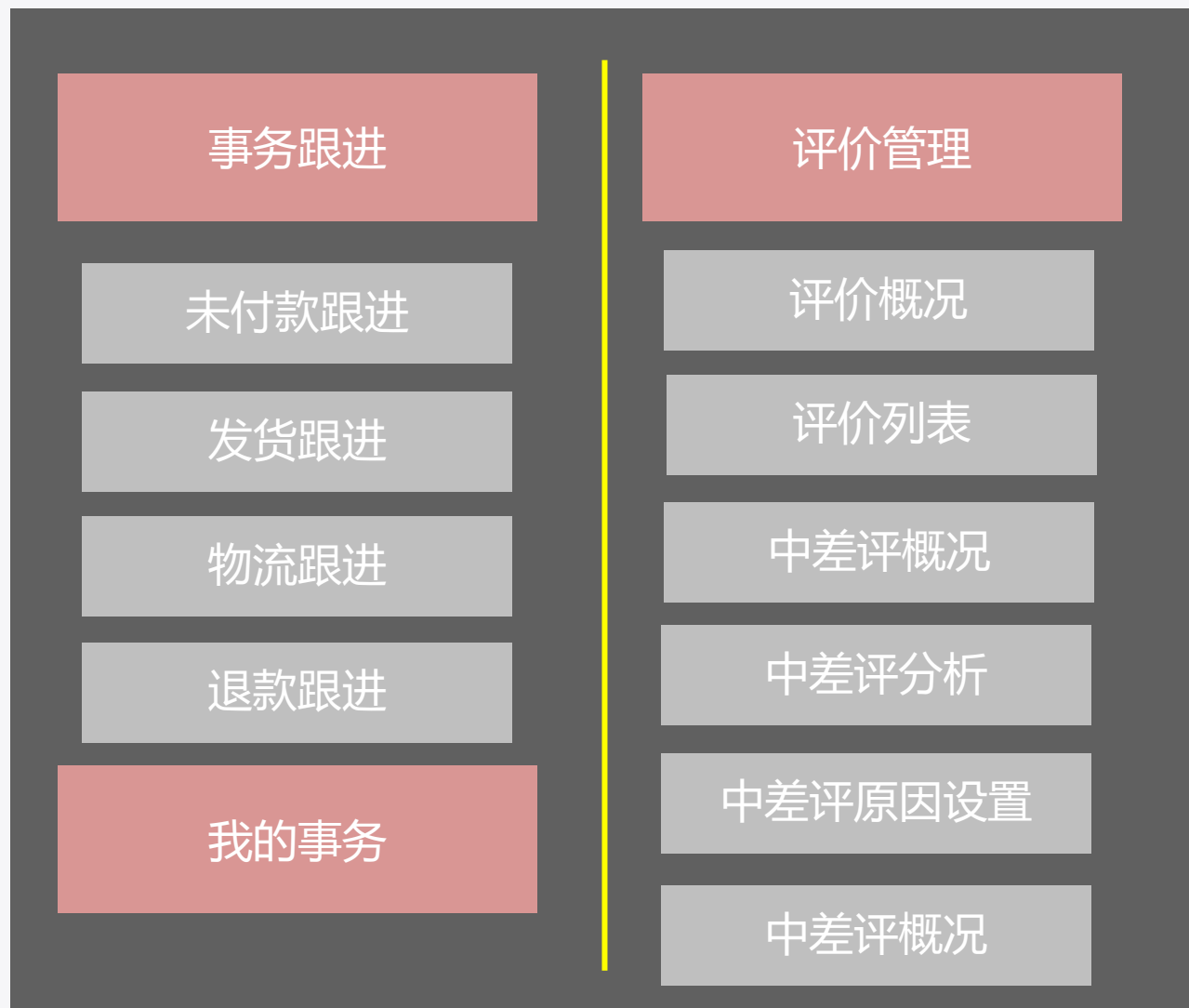
1.根据互动数据和标签信息筛选目标粉丝群



2.推送专属微信消息



旗舰版介绍-功能模块-客服中心



- 事务跟进，对各状态下订单问题进行指派跟进，处理；
- 评价概况预览，评价列表详情展现把握店铺整体评价信息，及时处理中差评；
- 中差评管理帮助商家把控中差评、原因分类、找出产生中差评的商品。

旗舰版介绍-功能亮点-事务跟进

事务列表

买家昵称: 事务内容: 类型: 不限 重要性: 不限

创建时间: 至 状态: 不限

筛选 重置

待我处理的事务 我创建的事务

排序方式: 创建时间 由新到旧

共有1个事务

!! 灌灌

8条跟进 2016-07-26 12:14:01

类型: 未付款 处理状态: 已处理

共 1 条记录 上一页 1 下一页 共 1 页

到第 1 页 确定

灌灌

事务类型: 未付款 状态为: 已完成 重要性: 中

处理人: 一毛不拔理发器 创建人: 一毛不拔理发器 创建时间: 2016-07-26 12:14:01

客户信息

订单信息

成交时间: 2016-07-26 09:04:10 订单编号: 2111484331010361 youjianyouyu ¥99

新款文艺女装 日系小清新贴布小兔子加绒女卫衣学院风

¥99.00 (1) 付款前, 交易被关闭

颜色分类: 粉红色; 尺码: 均码

付款前, 交易被关闭 建议催付

关闭时间: 0天0时00分00秒

- 事务跟进：针对不同订单状态下的问题，比如延迟无法、物流问题进行分配，责任到人进行解决，使问题处理流程化、规范化；
- 我的事务：对应账号登录系统到“待我处理的事务”对自己需要解决的事务情况进行跟进处理，清晰记录处理步骤，方便查阅参考。

旗舰版介绍-功能亮点-评价概况

评价概况

● 昨天 ● 7日 ● 30天 ● 180天



今日增加：233 ↑

评价情感

● 昨天 ● 7日 ● 30天 ● 180天

评价列表

处理进度：全部	处理状态：全部	评价类别：全部	负面词来源：全部
评价字数：全部	是否追评：全部	是否解释：全部	评价关键词：
商品选择：全部	评价时间：全部		

重置

商品ID,订单号,买家昵称,买家姓名,手机号

搜索

解释

群发短信

导出

☐ 全选 ☐ 原因筛选 ☐ 群发短信 ☐ 刷新

☐ 订单号：1573579771462082

评价时间：2016-05-23 21:59:41 距离评价显示时间：已显示 距离评价冻结时间：6天09:56:56

商品信息	买家昵称	评价信息	评价类别	负面词来源	负面词类别	处理状态	操作区域	备注
 加大码韩版体恤衫半袖青少年潮男装 ID:520157402909	李雷975094573 1399999887	一起买了三件，这件的质量真的不敢恭维！纤维？？？真的不建议买！	差评			处理	已解释 发短信	

➤ 评价概况：查询一段时间内评价概况，评价订单、评价增量等；

➤ 评价列表：可根据处理进度、处理状态、评价类型评价时间等查询评价信息，支持批量解释、短信通知等操作。

旗舰版介绍-功能亮点-中差评管理

- 中差评概况：中差评数，修改率和删除率的展示；
- 中差评分析：根据设置中差评原因进行原因类型、详细原因、商品的分析，支持数据统计及导出；
- 中差评原因设置：设置原因，设置后可将评价进行归类管理；
- 中差评类别管理：设置中差评原因归属的类别，设置后中差评的原因管理更清晰。

中差评概况

评价时间：☒ 最近7天 ☐ 最近15天 ☐ 最近30天 ☐ 自定义 [查询](#)

商品选择：[全部](#) [添加](#)

[差评数](#) [中评数](#) [中差评数](#) [修改率](#) [删除率](#)

中差评分析

时间维度：☒ 最近7天 ☐ 最近15天 ☐ 最近30天 ☐ 自定义 [查询](#) [导出](#)

[中差评类别](#) [详细原因分析](#) [中差评商品分析](#)

负面词评价商品top5

■ 中评 ■ 差评

中差评原因设置

[新建原因](#) [?](#)

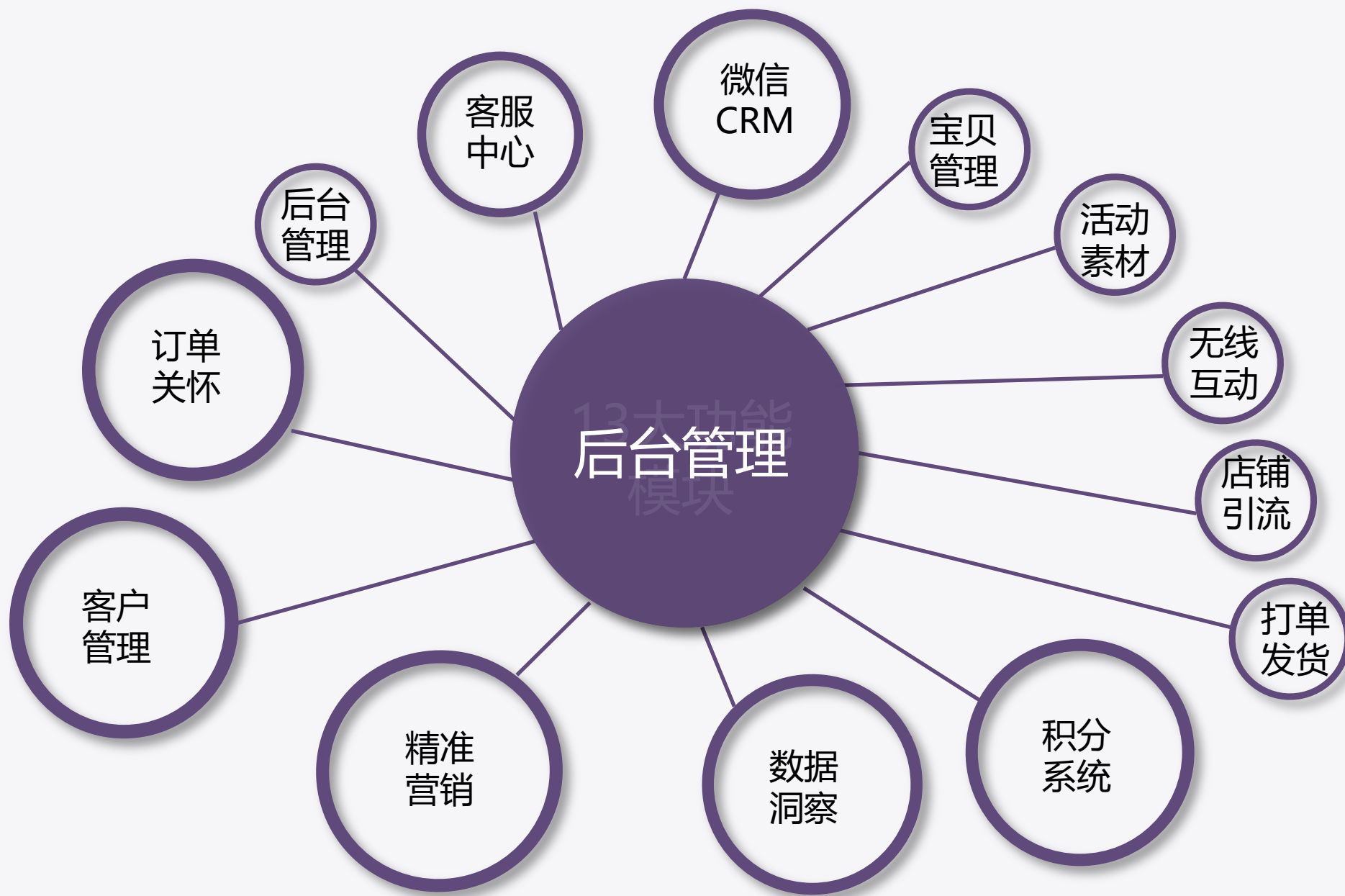
[全部](#) [产品问题](#) [客服问题](#) [物流问题](#) [配发货问...](#) [严重出错](#) [其它问题](#) [产品描述](#)

序号	所属归类	原因名称	原因关键字 (展开全部)
1	产品问题	掉色	掉色

中差评类别管理

类别归属：[全部](#) [类别](#)

序号	类别归属	类别名称
1	系统定义	产品问题
2	系统定义	客服问题
3	系统定义	物流问题



旗舰版介绍-功能模块-后台管理

历史订单导入

支持历史订单导入，补全会员手机号，用于营销短信的发送。

推荐有礼

商家推荐集客给其他商家，成功订购后双方都可获赠短信数量。

订单查询

通过筛选时间、手机号、买家昵称、订单号、订单状态、订单来源等条件来查询订单情况。

短信发送记录

可查看或导出近三个月内的短信发送详情，包含手机号、昵称、内容、发送时间、类型及实际扣费条数等。

短信账单

可根据时间及短信类型等条件来查看或导出短信用量。

会员资料补充

导入补全生日、QQ、微信等会员信息，只能导入本店铺会员信息（生日除外）。

导出管理

客户资料、营销情况、店铺数据等均支持导出，导出时需手机验证，确保数据安全。

手机号设置

设置手机号，免费接收数据报告，余额到期预警，最新促销活动。

多店铺绑定

绑定多店铺，主店铺操作，方便管理。

商家合作联盟

会员信息整合、安全共享，实现精准广告互相投放，提高新老客户的转化店铺利益最大化。

权限管理

系统各模块的查看及操作权限，可对子账号进行授权，提升系统的使用安全性。

旗舰版介绍-功能亮点-权限设置

用户管理

权限控制：

启用

创建日期：

至

用户名：

一毛不拔理发器

使用人：

最后登录日期：

至

角色：

不限

角色管理

新增用户

全选

删除角色

序号

选择

1

☐

2

☐

3

☐

测试 1

测试 0

6666 1

线上销售角色（勿删!!!） 25

客服 0

角色名称：测试

创建人：一毛不拔理发器

创建日期：2017-02-21 11:46:01

角色说明：大

查看权限

操作权限

用户切换权限

平台管理

查看权限

订单中心

下单关怀

下单关怀

下单关怀(货到)

催付提醒

常规催付

二次催付

聚划算催付

➤ 对店铺的子账号进行功能权限、操作权限、切换店铺权限等进行管理，在权限管理中还可查看每个用户的登陆情况；

➤ 通过权限管理可以给店铺的不同人员设置不同的权限来满足店铺的运营需求及日常数据安全需求，提升店铺运营效率。

旗舰版介绍-功能亮点-在线营销活动模板&短信案例

引用模板

系统短语库

自定义短语库

默认

普通节假日

双11大促

双12大促

618大促

上新

聚划算

店庆

按更新时间

序号	短信内容（展开全部）	热度
1	**店铺双十一年度巅峰钜惠，狂欢价震撼揭晓！抢先领券+购物车享全...	★★★★★ 使用
2	亲，双十一购物狂欢，**店送您**元狂欢券，可享折上优惠，给你惊喜...	★★★★★ 使用
3	再不疯狂我们就老了，双十一购物狂欢节，high到你满意！满场底至x...	★★★★★ 使用
4	一年一度疯狂购物节，**店底价回馈老顾客，部分宝贝已被抢购一空，...	★★★★★ 使用
5	亲爱的，作为通知的优质顾客之一，对您的支持令人感动！所以天上掉...	★★★★★ 使用
6	亲亲，赶紧把我放到车里吧，我怕双十一人多，就见不到你了宝贝链接...	★★★★★ 使用
7	三军未定，粮草先行，备战双十一，**元优惠券已发至您账户中，开灶...	★★★★★ 使用
8	双十一大促狂欢，新品首发，首次大放价，免单秒杀，领券暂上哲...	★★★★★ 使用

取消

创建新活动

活动名称：

模版：

●系统模版

○自定义模版

审批人：

mia211314

描述：

计中

4.02 单品营销通用模

4.01 会员营销通用模板

4.02 单品营销通用模板

4.06 淘宝618年中大促（简版）

4.07 淘宝618年中大促（高级版）

4.08 双11/活动二次催付

4.09 7、21、60天售后关怀

4.11 双11/潜在客户激活

4.12 双11/活跃期客户通知

4.13 双11/休眠期客户唤醒

4.14 双11/流失期客户唤醒

4.15 双11/去年双11客户通知

4.16 双11/聚划算客户通知

4.20 双11/预热2波+双11当天1波

4.21 双11/预热1波+双11当天2波

4.22 双11/按流失曲线细分方案

4.23 双11/会员等级细分方案

4.24 双11/RFM模型细分方案

4.30 双11/满月礼关怀

4.33 双11/未购买客户再次激活

5.01 去年双12购买客户通知

5.02 双12精简版

5.03 双12高级版（3波分阶段推进）

5.04 双12/潜在客户激活

5.05 双12/二次集中催付

5.06 双12/未购买客户再次激活

淘宝15年618大促（高级版）

淘宝618大促后客户关怀流程

旗舰版介绍-通道优势&数据安全

- 全网唯一直连运营商三网合一通道！支持上行回复
- 短信无需审核前端直接0时差提交
- 自带运营商敏感词、黑词拦截提醒
- 所有短信成功发送才扣费，失败短信不扣任何费用
- 订单物流类短信到达率98%，营销类短信到达率90-98%
- 大促保障：双11短信保障，整体提供1W-2W条/秒的速度，多家供应商，多级备份
- 数据安全：所有服务器均部署在聚石塔；核心服务器已迁移阿里护城河。订单数据直接从淘宝聚石塔获取，无缝对接确保数据安全性



旗舰版介绍-案例展示

1、金冠店铺 SJP简约女装：

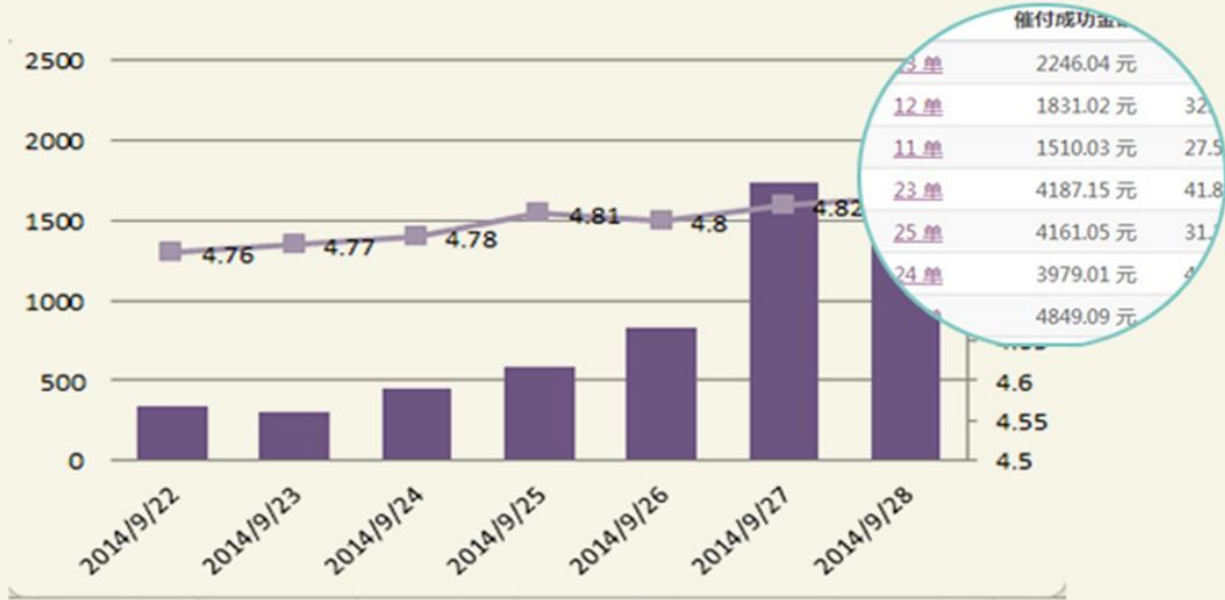
店铺内近期大型促销活动数据显示，首先集客的优质通道保证了短信发送成功率高达99.58%，有效的预热老客户，为活动做足了铺垫工作，其次简单易懂的活动策划让买家省时省力，营销内容可运用模板也可据店铺实际情况自定义，营销转化率，促销期间回购金

目标客户数	成功发送目标数	发送成功率
13245人	13190人	99.58%
响应客户消费金额	响应率	短信营销转化率
35423.13元	24.83%	545%



2、天猫 麦**服饰专营店：

该专营店日常运营中，短信催付使用率非常高，不仅能做到低成本，高效益，而且转化效果相当明显，整个购物流程都能为买家送上贴心服务，温馨短信提示让新老客户对店铺印象加分，宝贝自然好评不断，良性循环让店铺健康发展生意火爆。



(柱形图表示近7天内短信发送量，折线代表店铺评分变化)

我们的服务



客服一对一指导支持
7*12小时随叫随到



7*24小时运维监
控保障系统稳定



唯一具备全网
通信运营资质



CRM专业运营支
持助您一臂之力



官方聚石塔解决方
案，保障数据安全

合作客户



波司登
BOSIDENG

良品铺子
BESTORE

禾博士®
Dr.Herbs

GJW.COM
购通网



TOPOTO拓朴

童年记®

BIOBERI®

尚都比拉
SHANGDU BILA

口口福



boqii.com
波奇网
宠物用品及宠物用品

力，自从用了这个软件，帮我挽回了不少拍下很久没付款的订单，买家确
用这个软件。

好评如潮

回复(0) 有用(0)

一看就懂，对于新手来说也是很EASY的事情啦，很喜欢，评价功能很
评价机会，本来一直想报名奖励，就是评价不够，用了这个，3个星期
有用！

回复(0) 有用(0)

感觉还不错吧，客服服务也是很到位的。做了几年淘宝，第一次用这么好的服务。感谢了，请再接再厉哦！

2014-10-08

回复(0) 有用(0)

非常的好用，对于客户催货，以及客户关怀方面，做的很好，双11相信一定有用的！

2014-10-08

回复(0) 有用(0)

软件真心不错，很好用，功能很强大，顾客群体分得很细，很适合营销，老顾客维护，短信到达率非常高，是我用过到
达率最高的软件，值得一用，最后不得不说，你们服务真的很棒啊，很有耐心，真的很棒，sgany123727一个大大五星
星，真心想把你们拉来我家当客服，哈哈。

2014-10-06

回复(0) 有用(0)

自从订购之后，从商品上架到发货等整个流程都优化好多，高效的订单和发货速度，店铺销量提高不少，还招到了不少漂
亮MM，非常实用，非得用一个词来形容的话，那就是强大，很强大，希望彼此再接再厉，携手共创更多财富

2014-10-08 10:00

回复(0) 有用(0)



Thanks!
谢谢观赏