

# 集客CRM产品介绍

北京慧博科技有限公司





# CONTENTS

## 目录

 产品功能介绍

---

 公司简介

---

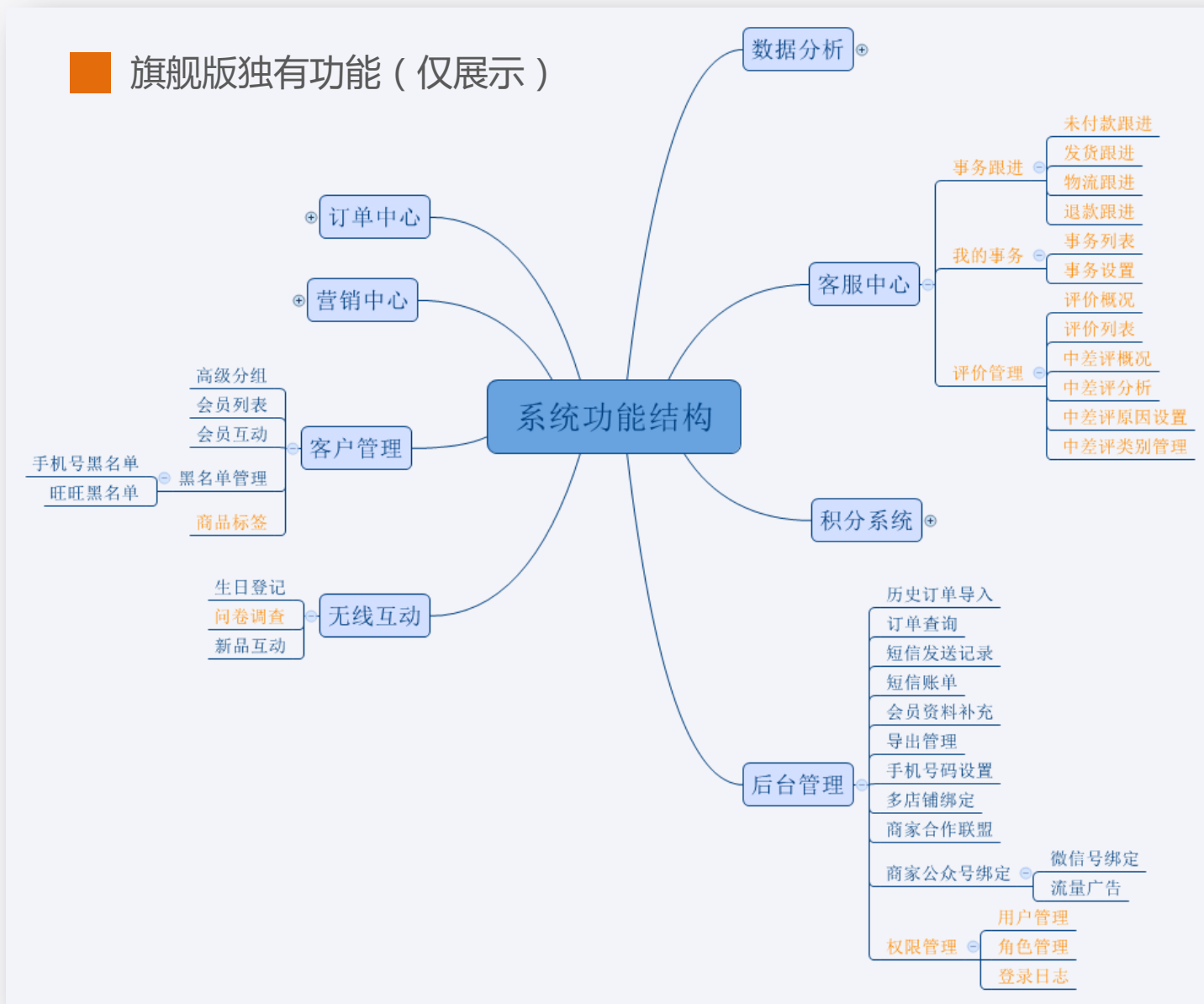
# 01

## 产品功能介绍

集客CRM是与淘宝数据平台深度合作推出的一款以客户为中心的精准营销自动化产品，部署在阿里的聚石塔云服务平台，支持以客户为中心的营销活动策划、目标人群筛选、精准数据分析、沟通方式配置和活动效果评估，全流程的灵活配置和自动执行！并借助现代通信手段为客户提供准确服务，为企业精准营销方案提供强大数据支持。

# 产品功能介绍-功能总览

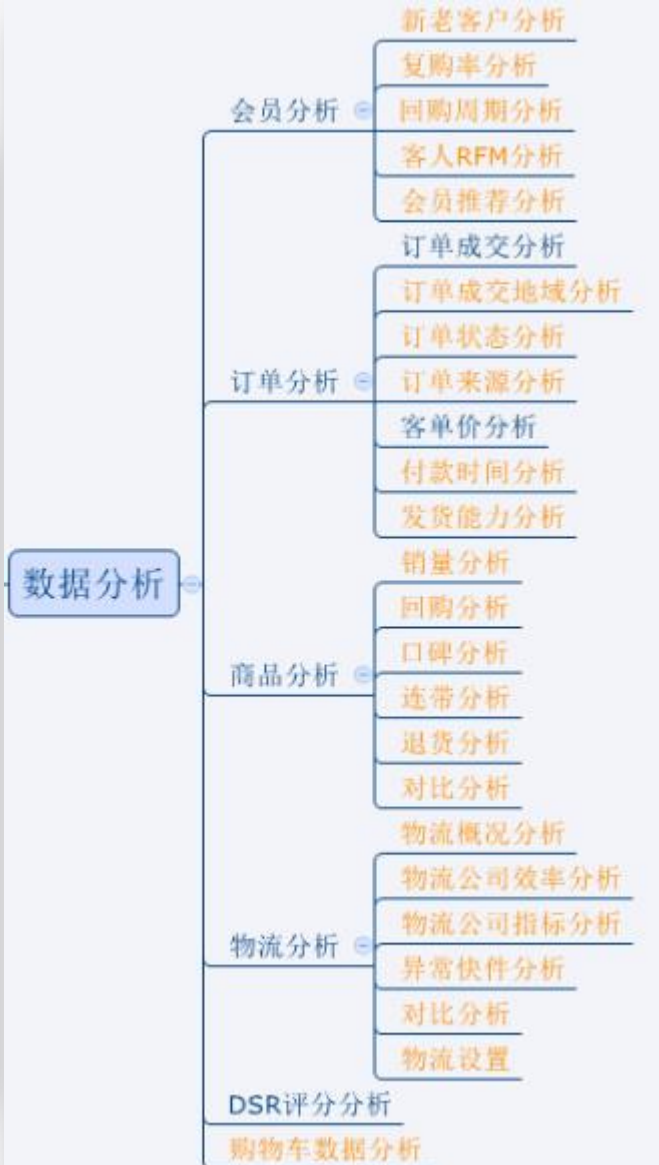
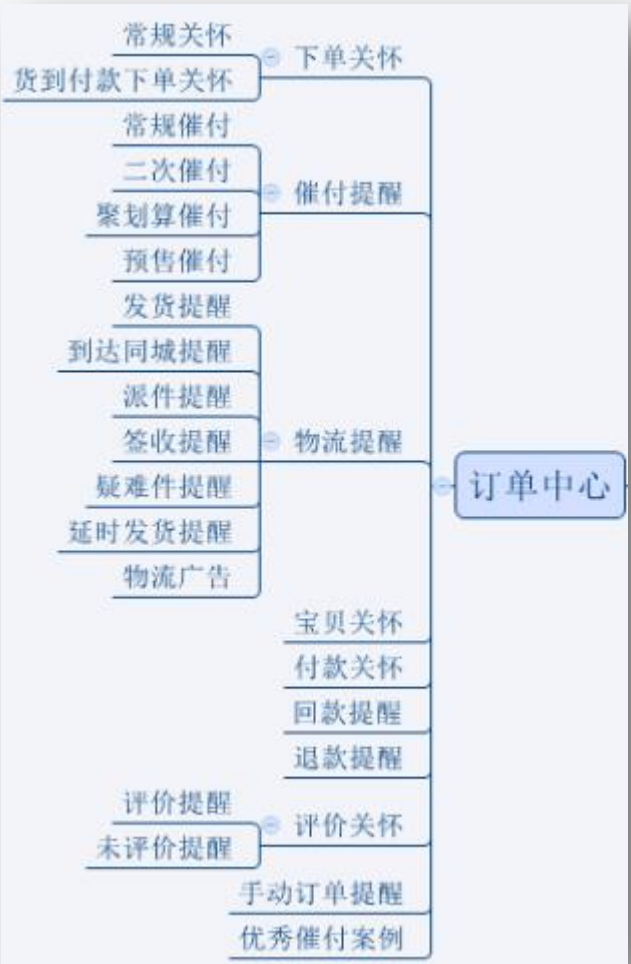
## 功能结构预览



# 产品功能介绍-功能总览

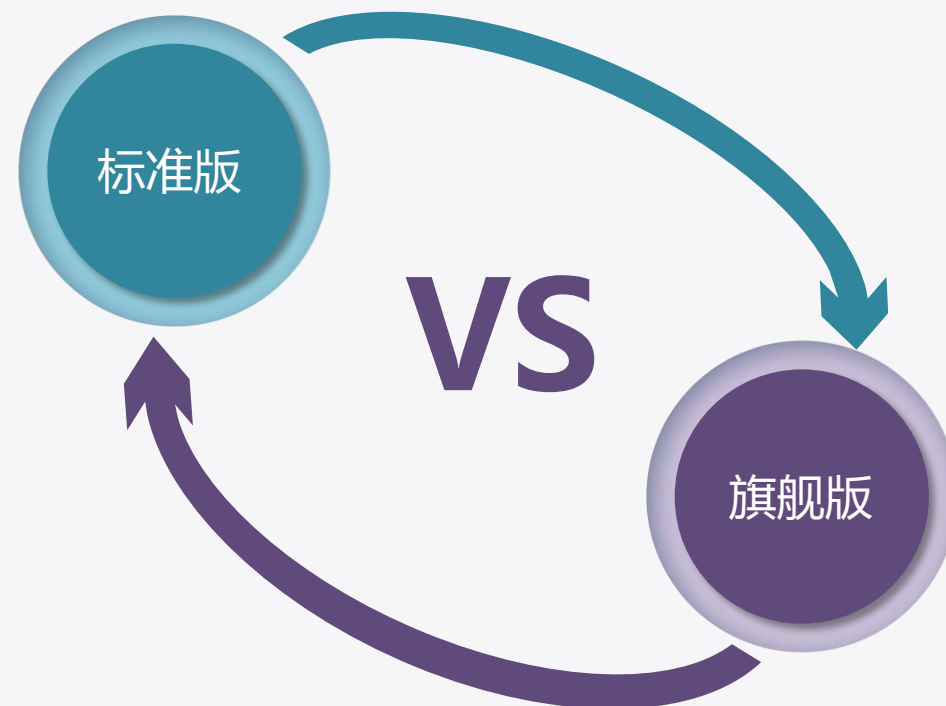
■ 旗舰版独有功能（仅展示）

## 3 大基本功能结构图

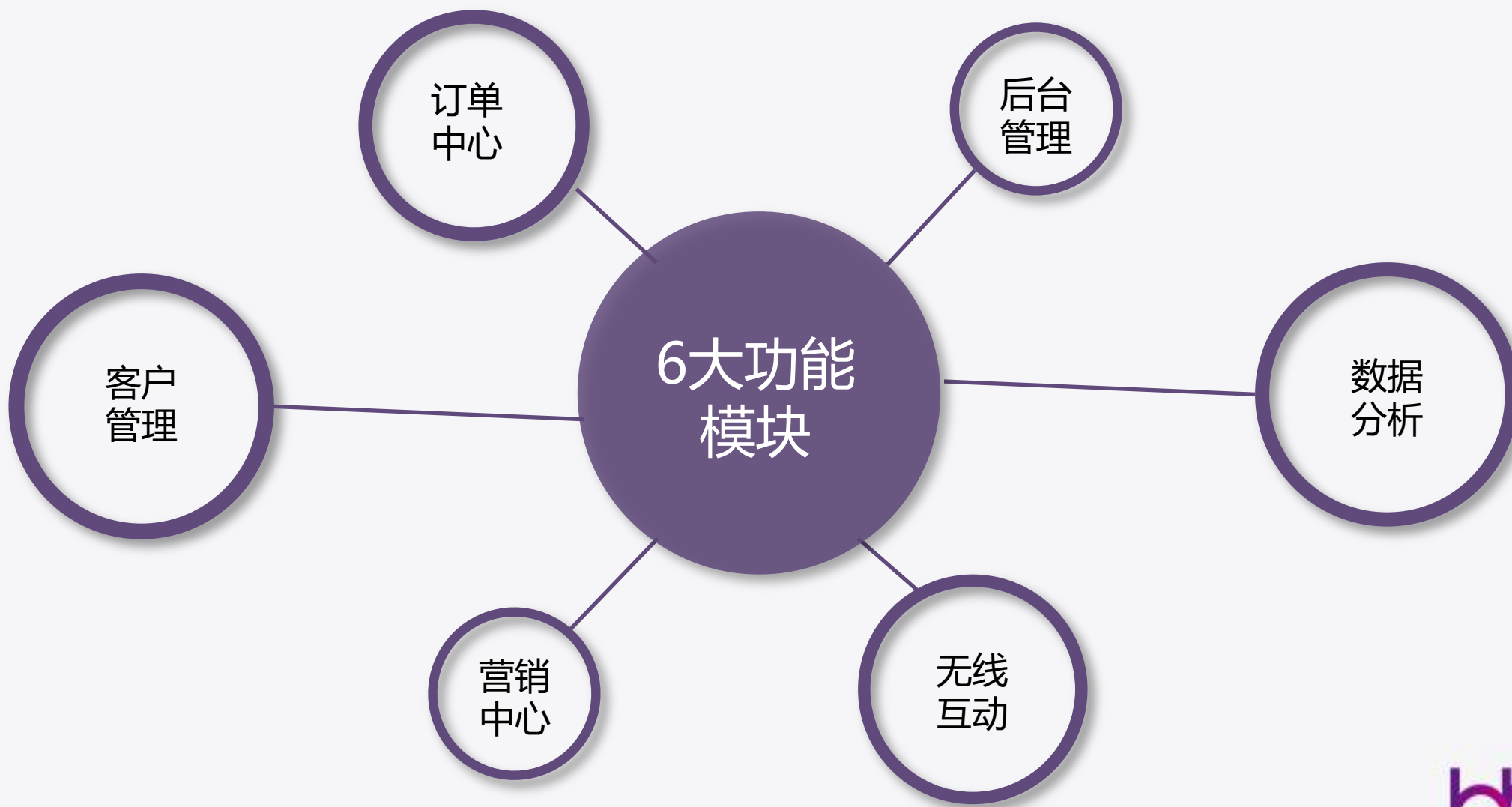


# 产品功能介绍-功能总览

		标准版	旗舰版
普尔分		√	√
无线互动	新品互动	√	√
	生日登记	√	√
	问卷调查	×	√
数据分析	会员分析	×	√
	订单分析	×	√
	商品分析	×	√
	物流分析	×	√
	DSR评分分析	√	√
	收藏/购物车分析	×	√
客服中心	事务跟进	×	√
	我的事务	×	√
	评价管理	×	√
积分系统		×	√
权限管理		×	√



# 产品功能介绍-功能模块



## 8大亮点功能

1

个性化短地址应用

2

免费广告位服务

3

多种营销方式

4

精准数据分析

5

多维度客户细分

6

超强短信能力

7

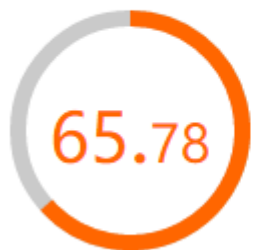
多任务订单流程关怀

8

无线互动（生日登记）

# 产品功能介绍-功能亮点

普尔分<sup>?</sup>



- 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

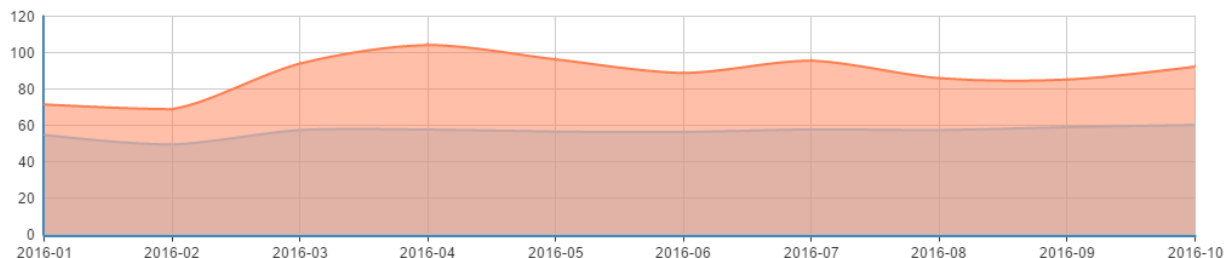
所属行业：女装/女士...

趋势走向 指标详情

普尔分趋势图<sup>?</sup>

日 月 自定义

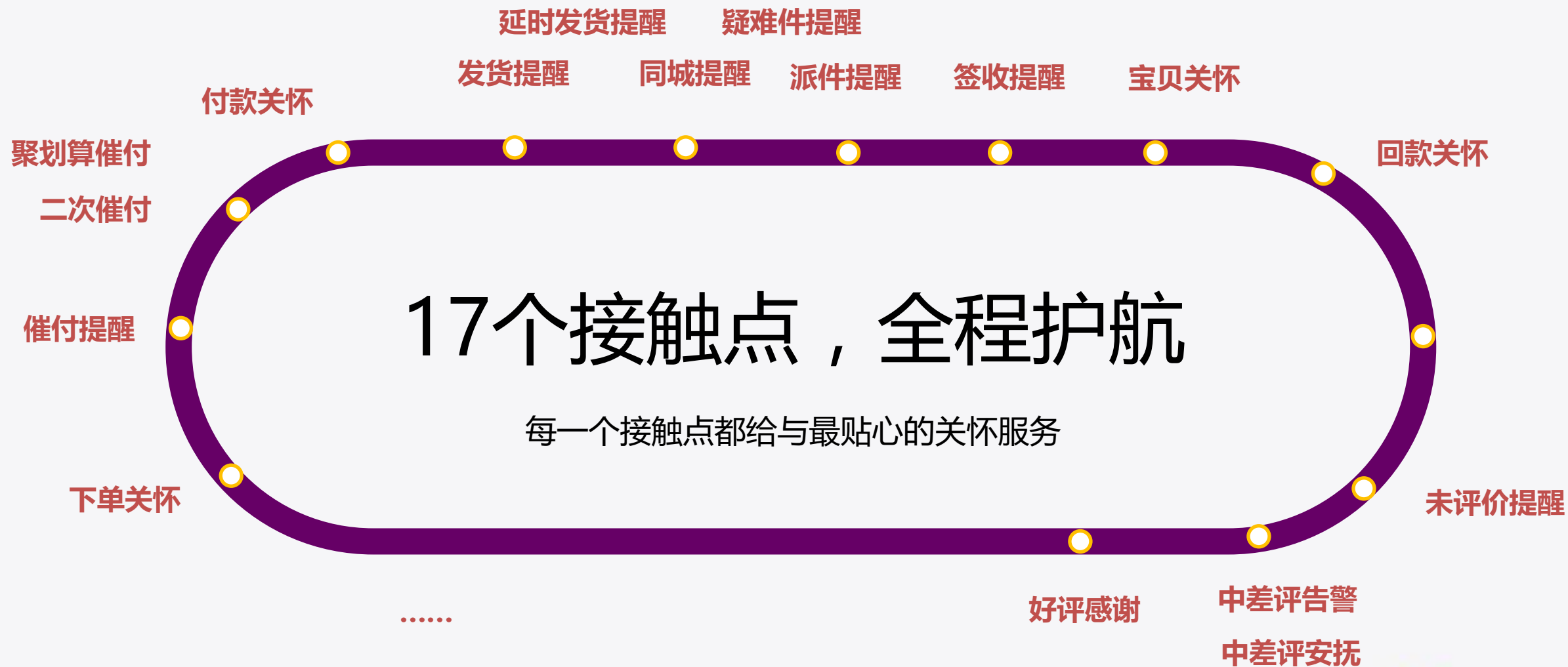
● 店铺普尔分 ■ 行业均值



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-订单中心



# 产品功能介绍-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

# 产品功能介绍-功能亮点-免费广告位

- 物流链接点击率高达30%
- 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：后台管理——广告中心

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



# 产品功能介绍-功能亮点-货到付款下单关怀

- 特殊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

展开

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

# 产品功能介绍-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>	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a> <a href="#">删除</a>
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>	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a> <a href="#">删除</a>
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>	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a> <a href="#">删除</a>

共 3 条记录

上一页

1

下一页

共 1 页

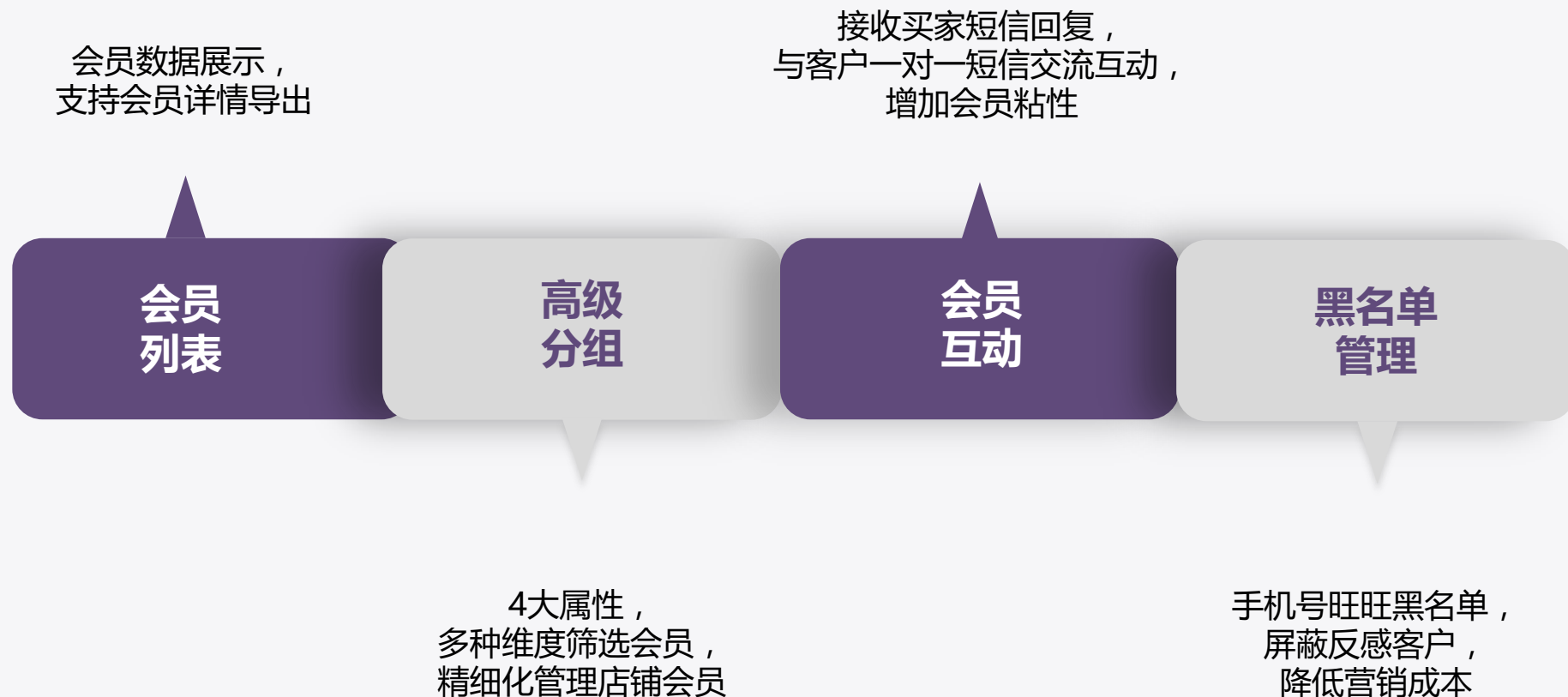
到第

1

页

确定

# 产品功能介绍-功能模块-客户管理



# 产品功能介绍-功能亮点-高级分组

- 四大筛选属性：基本属性、交易属性、会员属性、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的场景灵活运用。
- 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

静态分组

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

微信

手机号

手机号段

分组名称：tuhao hao

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

慧博

# 产品功能介绍-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；

# 产品功能介绍-功能模块-营销中心

## 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



会员升级关怀

生日关怀

满月礼/周年礼

促销活动

## 指定营销



指定号码发送

指定旺旺发送

# 产品功能介绍-功能亮点-会员营销



- ✓ 快速筛选会员进行营销活动，操作简单，方便快捷。
- ✓ 支持效果分析及连接点击PV/UV的统计

# 产品功能介绍-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）

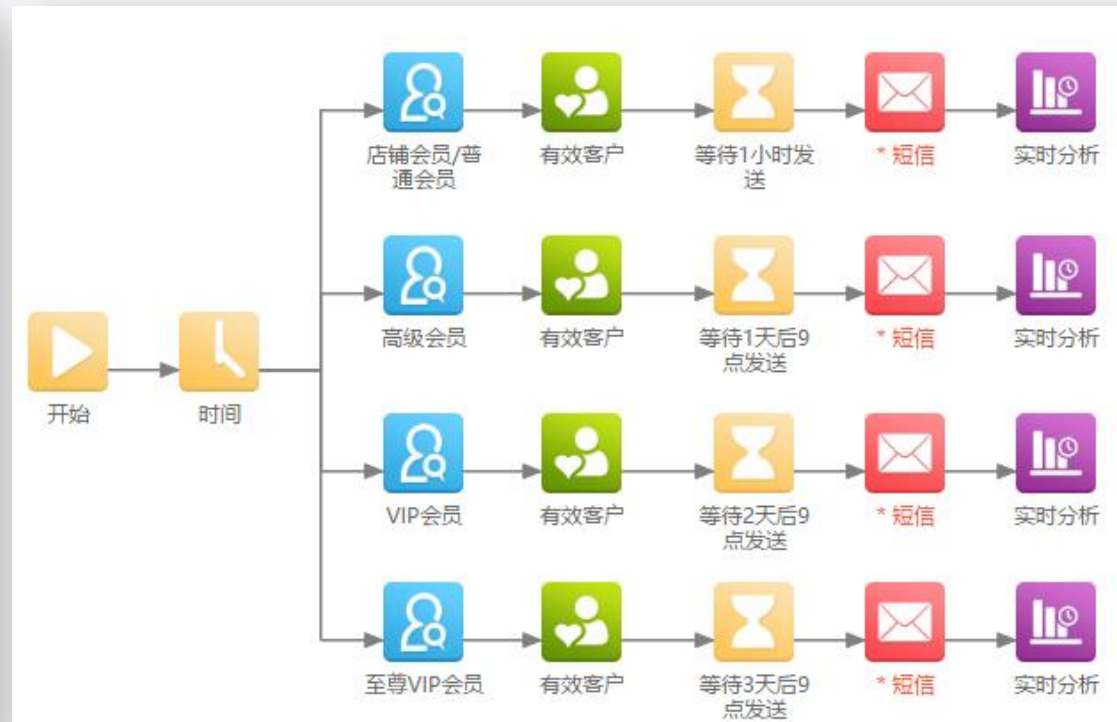
4.05 淘宝618年中大促（简版2）

4.06 淘宝618年中大促（高级版）

审批人：

一毛不拔理发器

描述：



# 产品功能介绍-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

# 产品功能介绍-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



M 余额预警设置 >>

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、客户支持多样化细致、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。

# 产品功能介绍-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

+ 新建任务

任务状态：全部

任务名称

搜索

序号	任务名称	发送时间	短信内容	指定分组	创建时间	最后修改时间	开启状态	操作
1	满月礼	09:00	好久不见，甚是想念！亲爱的上官婉儿，我们已经有30天没见了呢。小店特别为您准备了心仪的宝贝，有空记得回来看看哦		2017-01-12 16:19:23	2017-01-12 16:19:23	<input type="checkbox"/> 未开启	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a>
2	百天礼	09:00	好久不见，甚是想念！亲爱的...		2017-01-12 16:19:23	2017-01-12 16:19:23	<input type="checkbox"/> 未开启	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a>
3	周年礼	09:00	好久不见，甚是想念！亲爱的...		2017-01-12 16:19:23	2017-01-12 16:19:23	<input type="checkbox"/> 未开启	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a>

# 产品功能介绍-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，实时查看优惠券使用及效果统计。

# 产品功能介绍-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：	<input type="button" value="手动输入"/> <input type="button" value="批量上传"/>	
	<div></div>	
选择红包：	<div>请选择红包 ▼</div>	<a href="#">创建支付宝红包</a> <a href="#">查看帮助</a>
单人赠送数量：	<div>1</div>	同一个红包给同一个支付宝账户最多发放20个
	<div>填写会员：0个，预计花费：0.00元</div>	计算公式：赠送对象数目*红包面额*赠送数量
过滤条件：	<input checked="" type="button" value="黑名单"/> <input type="button" value="中差评"/>	
是否发送短信：	<input type="radio"/> 否 <input checked="" type="radio"/> 是	
短信内容：	<div>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！ <a href="#">【修改】</a></div>	

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。

# 产品功能介绍-功能亮点-生日关怀

生日关怀作为关怀营销的代表功能，商家可以在买家生日前几天或生日当天自动发送生日祝福短信，提升客户体验及增强客户忠诚度。

**生日关怀** 功能描述：当买家生日时自动发送生日关怀短信，提升客户体验及忠诚度。

生日关怀

效果统计

短信记录查询

赠送统计

注意：由于淘宝不开放会员生日信息，所以需要卖家上传会员生日信息。请点击 [批量导入会员生日](#)

基本设置 [【修改】](#)

关怀时间： 会员生日 当天 进行生日关怀

发送时间： 09:00 开始发送短信

高级设置 [【修改】](#)

赠送设置： 不发送

短信设置 [【修改】](#)

短信内容： 【蓝小姐】亲爱的张三，生日快乐！感谢您一直的陪伴与支持，生日当天来店消费可获得额外惊喜哦~

## 如何收集会员生日？

1

生日登记功能收集

2

千牛端【集客会员】收集

3

手动收集导入会员资料

# 产品功能介绍-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



# 产品功能介绍-功能模块-互动营销

## 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

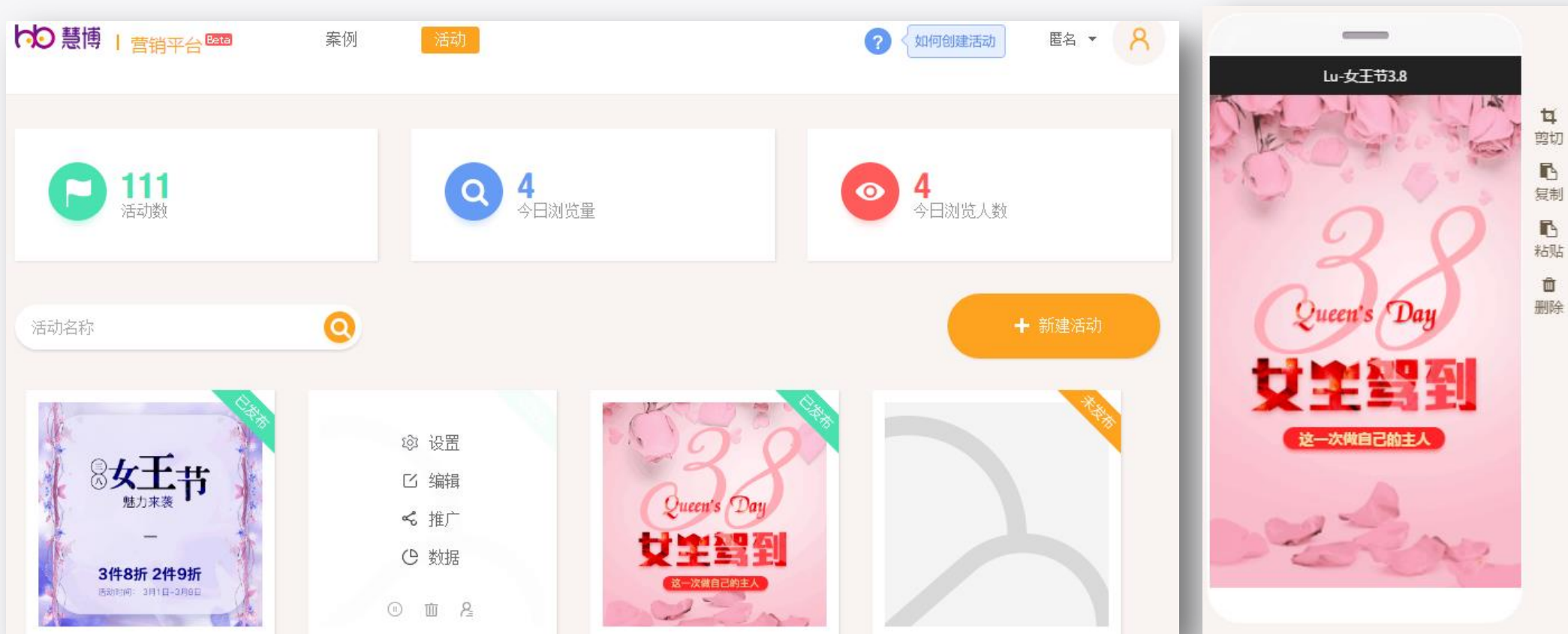
搜集用户生日信息，完善客户资料，为生日关怀提供依据。支持PC端和手机端装修，每个用户在店铺只能参与一次登记生日任务

## 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  
( 旗舰版独有功能 )

# 产品功能介绍-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
- 活动数据明细展示，跟进活动流量情况、分享情况，同时做出不同渠道的分享分析及页面点击情况分析。



# 产品功能介绍-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

# 产品功能介绍-功能模块-数据分析（旗舰版独有功能）

## 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

## 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

## 订单分析

订单成交分析（高级版）  
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（高级版）  
付款时间分析  
发货能力分析

## 物流分析

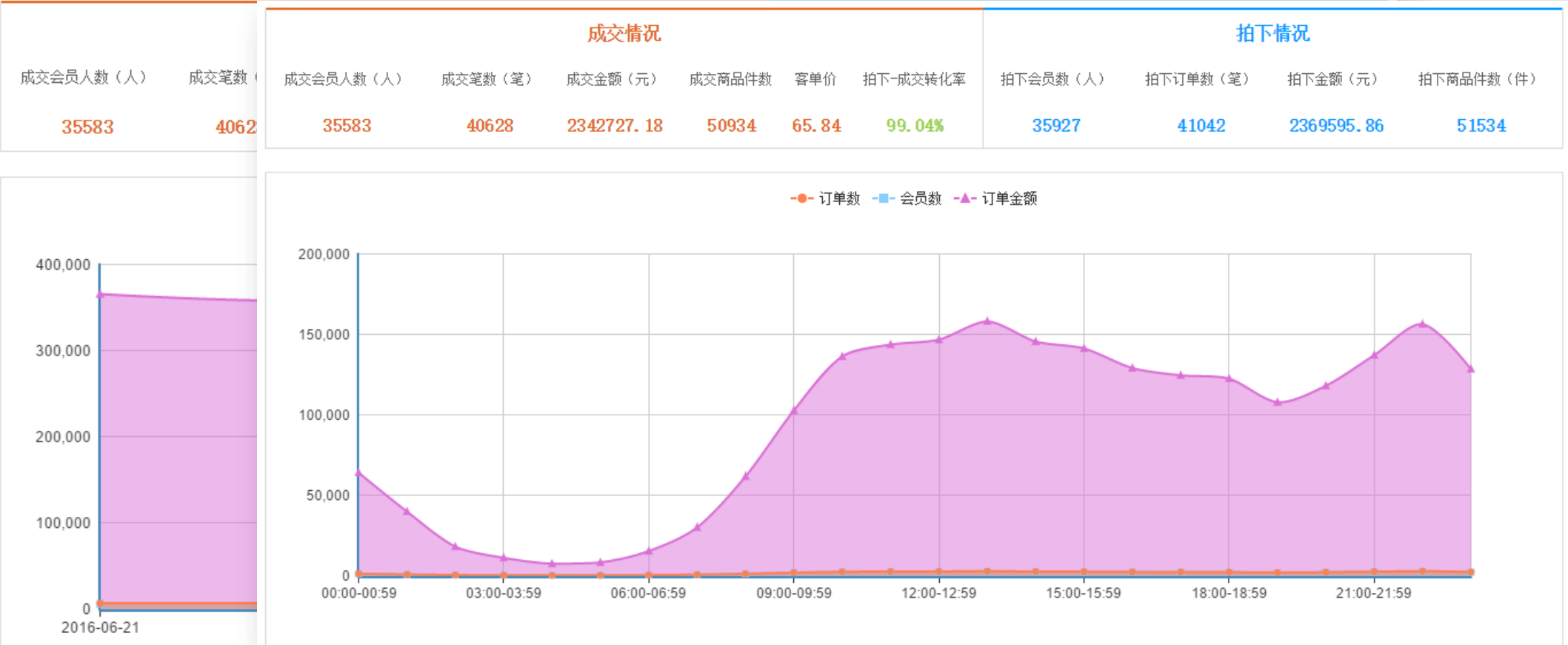
物流概况分析  
物流公司效率分析  
物流公司指标分析  
异常快件分析  
对比分析  
物流设置

## 其他分析

DSR评分分析  
收藏数据分析  
（暂时停止开放）  
购物车数据分析

# 产品功能介绍-功能亮点-订单成交分析

- 订单成交趋势分析，观察一段时间内不同渠道下订单的数量、金额、付款率等变化情况
- 订单成交时段分析，反应不同时间段客户成交情况，了解客户购物习惯，为营销时间选择做基础



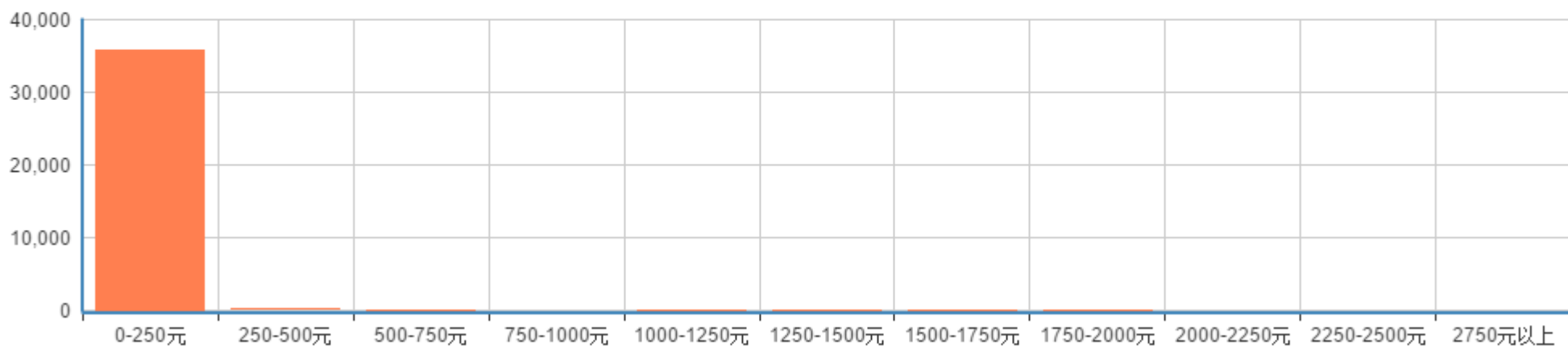
# 产品功能介绍-功能亮点-客单价分析

- 客单价分析，了解不同时间段内的客单分布情况，为营销利益点设置做参考标准

付款时间：

[修改金额区间](#)

客单价分析



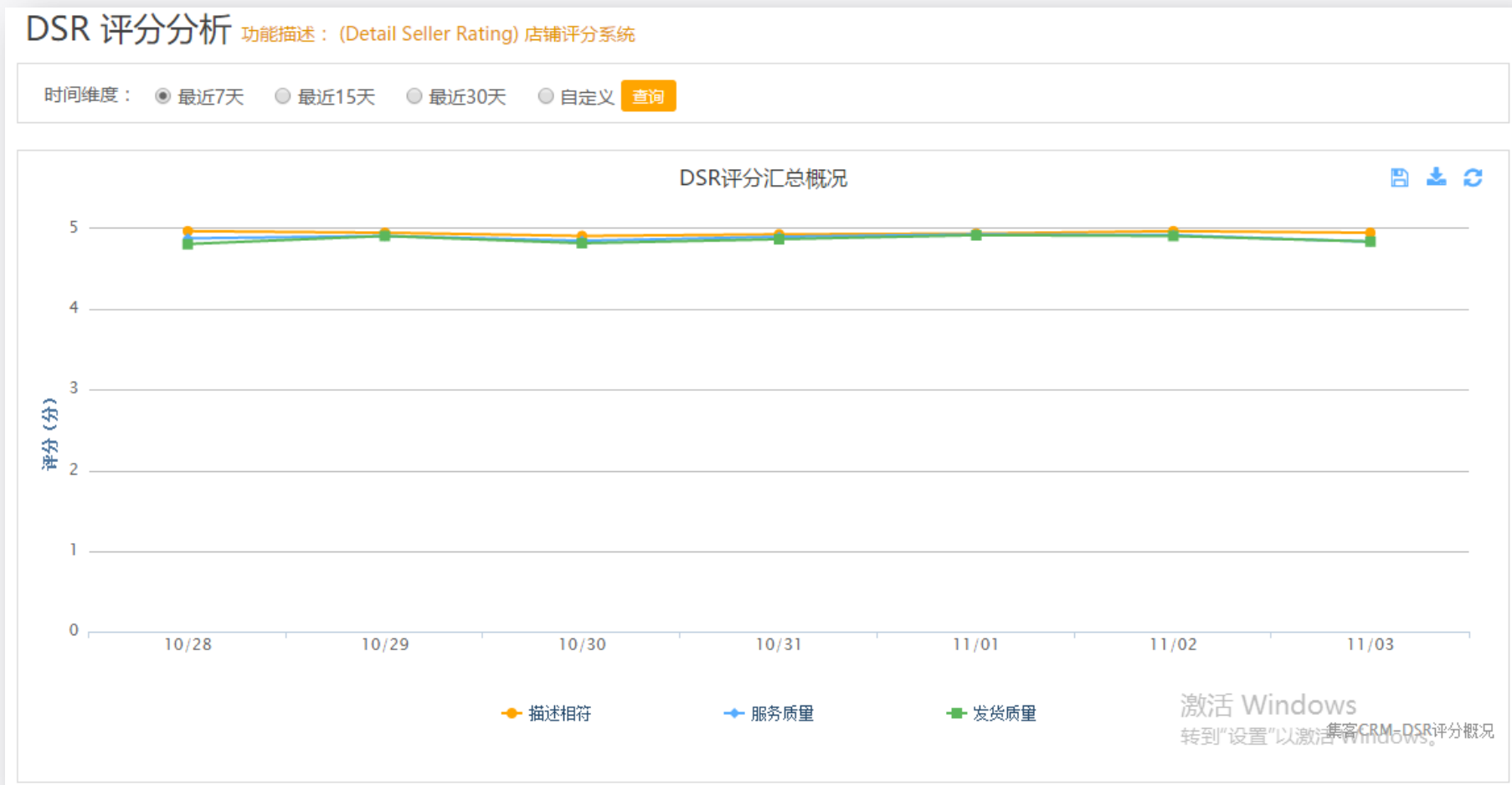
# 产品功能介绍-功能亮点-RFM标准分析

- 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

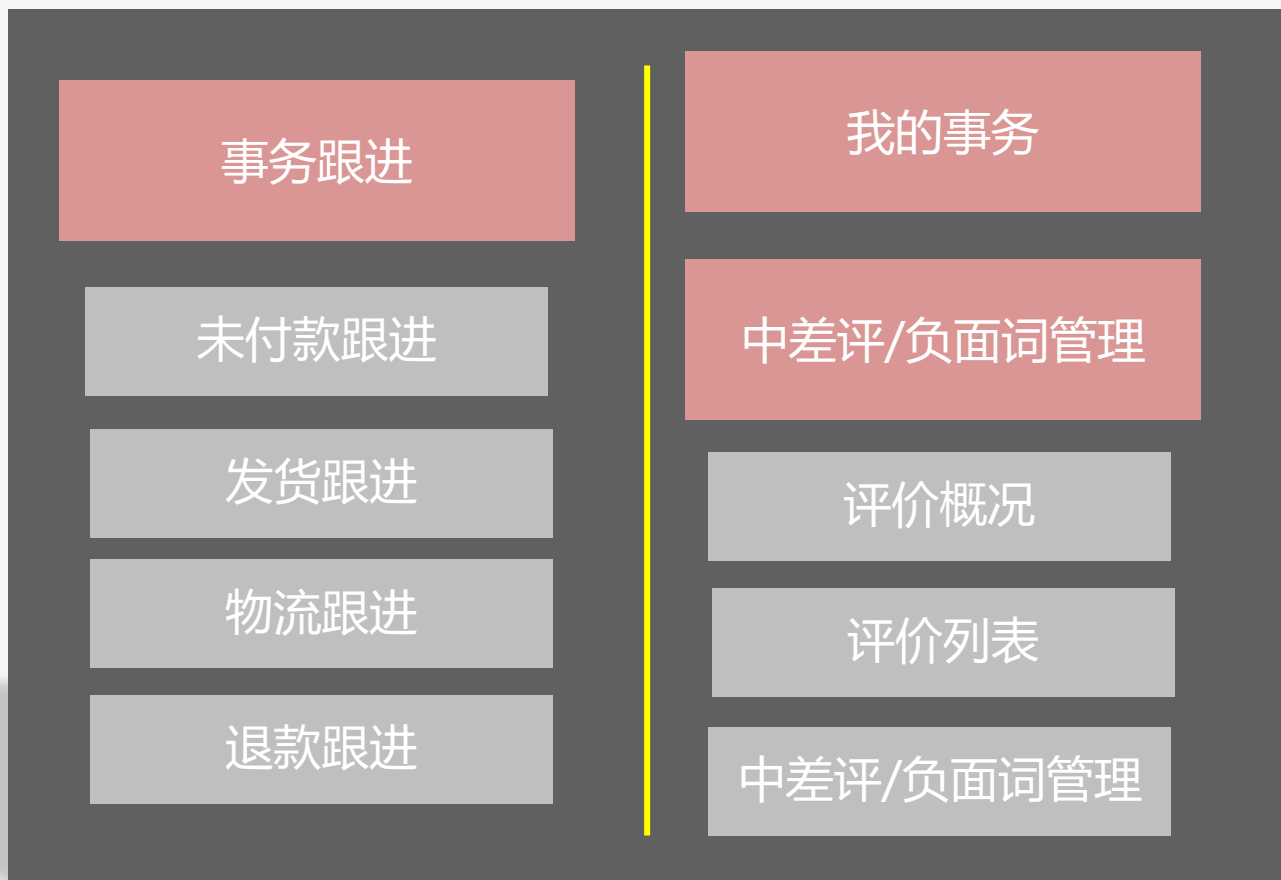
RFM模型	F = 1 ( 购买1次 )	F = 2 ( 购买2次 )	F = 3 ( 购买3次 )	F = 4 ( 购买4次 )	F ≥ 5 ( 购买5次以上 )	行合计
$R \leq 30$ ( 近30天有交易 )	1人 占比0.02%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	1人 占比0.02%
$30 < R \leq 90$ ( 30-90天内有交易 )	1人 占比0.02%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	1人 占比0.02%
$90 < R \leq 180$ ( 90-180天内有交易 )	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%
$180 < R \leq 360$ ( 180-360天内有交易 )	2人 占比0.04%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	0人 占比0%	2人 占比0.04%
$R > 360$ ( 360天前有交易 )	5258人 占比97.99%	99人 占比1.84%	5人 占比0.09%	0人 占比0%	0人 占比0%	5362人 占比99.93%
列合计	5262人 占比98.06%	99人 占比1.84%	5人 占比0.09%	0人 占比0%	0人 占比0%	5366人 占比100%

# 产品功能介绍-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



# 产品功能介绍-功能模块-客服中心 (旗舰版独有功能)



- 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
- 中差评/负面词评价及时处理、多角度分析、跟踪处理等

# 产品功能介绍-功能模块-其他功能

## 多店铺绑定

绑定多店铺，主店铺操作，方便管理

## 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

## 微信公众号

可以在商家公众号操作流量充值兑换等，帮助商家吸引粉丝，玩转微信营销

## 导入打标签

导入批量拆分打标签，支持跳转淘宝ECRM后台直接选择发送优惠券

## 信息导出

客户资料、营销情况、店铺数据等均支持导出

## 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

# 产品功能介绍-功能亮点-商家公众号绑定

**微信号绑定** 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！

- 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. 不同店铺可以绑定相同微信号，此时两个店铺会员的流量可叠加一起使用。
  - 3. 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
一毛不拔理发器	882344	<a href="http://fd.jkcrm.cn/wxjk/menu/index.do?userId=2223956243">http://fd.jkcrm.cn/wxjk/menu/index.do?userId=2223956243</a> <a href="#">复制地址</a>	<a href="#">查看二维码</a>	<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

# 产品功能介绍-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



02

## 公司介绍

# 公司介绍

---



北京慧博科技有限公司2013年成立，注册资金 1300万元，公司总部位于北京朝阳区通惠河畔文化创意产业园内，设有北京、上海、广州、杭州四个分公司，覆盖京、沪、粤、浙四大电商聚集地的销售服务团队及专业运营团队，产品研发团队20余人。现有团队总人数约130多人。

# 公司简介-公司发展历程

2016年至今

2016年1月

集客CRM旗舰版上线

2016年3月

荣获2015下半年金牌数据淘拍档

2015年6月

荣获2015上半年金牌淘拍档

2015年7月

慧博杭州分公司成立

2014年12月

荣获2014年电商年度服务风云奖

2015年5月

集客会员插件上线

2014年11月

慧博广州分公司成立

2014年12月

慧博服务电商商家突破2万家！

2014年1月

慧博上海分公司成立

2014年7月

慧博服务电商商家突破1万家！

2013年10月

发布首款电商产品  
集客CRM

2013年12月

第八届中国网上零售年会  
最佳电商CRM服务商

2013年10月

北京慧博科技有限公司成立！

# 公司简介-团队介绍

慧博团队是由数据分析专家，网络运维专家和市场营销、数据运营专家组成的创业团队，业务优势完全互补，相互之间共同合作关系已经超过7年。创业伙伴间具有非常强的信任度和稳定性。

理科博士，在美国做博士后期间利用多种数据源进行过深度诊断性组合分析，挖掘，和建模并与美国学者一起开展了多项研究课题。对SAAS系统有丰富的运用经验，并将关键的分析思路和结果进行产品化，尤其对客户消费行为预测分析有很深入的研究，实现了集客CRM中海量数据提炼，建模及数据物流的重组，分发和营销效果的可行性分析。具有国际视野，经常参加国际交流，并同时在国内著名学府承担国家重点科学实验室的研究工作。

旅者



工学学士，在国内知名的互联网公司担任过副总裁。精通运营业务系统的研发，支撑和运维，有很强的技术团队管理经验，曾经管理过上百人的研发技术团队。精通通信系统的搭建，优化网关发送效率和通信平台的运维。曾作为核心成员开发过运营商级别的BOSS系统和短彩信网关。

秦孝



管理学学士，10年的国内管理软件公司和移动商务公司的高管经验。精通管理软件业务内涵，为大型的国企做过业务咨询顾问，并带领团队实施过很多大型企业的ERP项目。精通通信运营和服务，擅长规划市场营销和销售策略。曾经带领着国内知名的移动商务公司实现每年过亿元的增长。

花木兰



# 公司简介-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

# 公司简介-我们的荣誉



集客CRM  
2015年上半年淘拍档金牌服务商  
2015年下半年金牌数据淘拍档  
3.1万用户倾心之选

# 公司简介-合作客户





Thanks!

谢谢观赏