

美容行业 数字化经营方案



目录

01
行业概况

02
消费者与常见店铺

03
行业痛点

04
解决方案

05
案例分享

06
关于企业

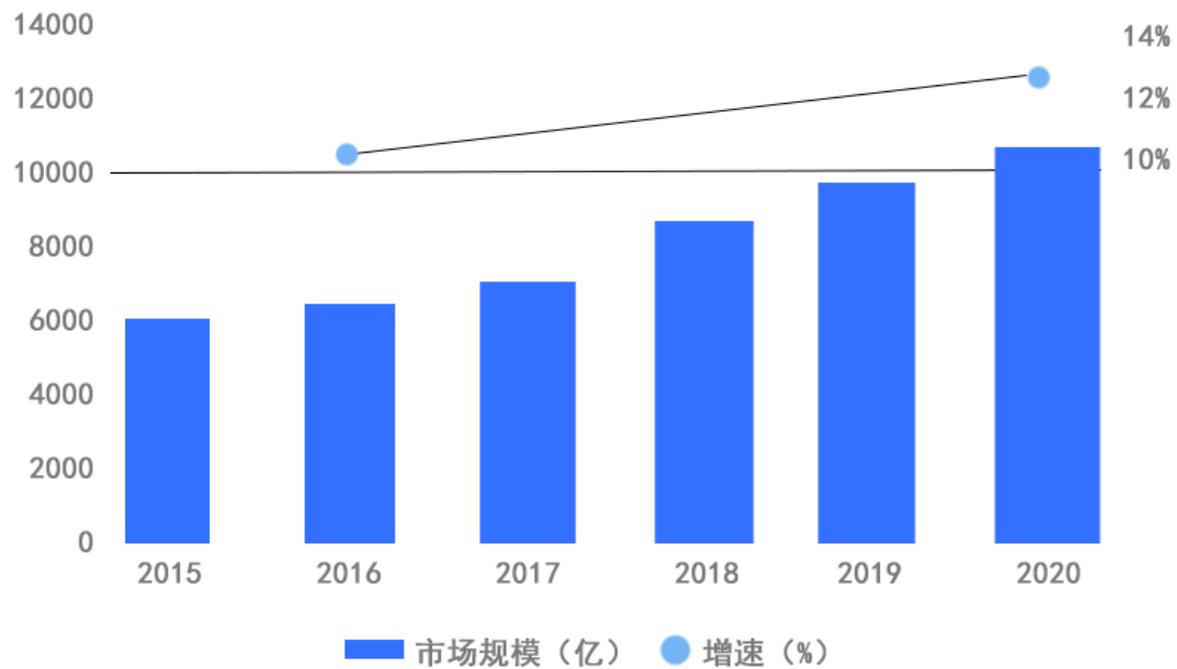
01 行业现状

市场规模

行业分类

未来趋势

2015-2020年中国美业市场规模预测



公开数据来源（商务部、大众点评、虎嗅统计）

近几年，随着消费升级和“颜值经济”的不断驱动，美业的发展尤为迅猛。据统计，预计2020年，中国美业整体市场规模有望突破万亿。

行业分类

◦医疗美容:

运用药物、手术和医疗器械等手段，对人体进行入侵性治疗，从而达到对机体形态、皮肤等进行重塑和修复的美容性治疗的目的。常见服务：整形、微调、光子嫩肤、脱毛、注射美容等。

◦生活美容:

运用化妆品、保健品和非医疗器械等非医疗性手段，对人体进行诸如皮肤护理、按摩等带有保养或保健性的非入侵性的美容护理。常见服务：美白护理、美甲美发、足疗、面部按摩、spa等。

未来趋势

O2O模式 覆盖更广

- 互联网的发展会让更多美容店愿意构建基于会员管理的O2O营销闭环，升级产品和服务，将店铺移动互联网化以吸引更多顾客消费。

专业化 程度升高

- 顾客的选择越来越多，对产品要求越来越高，美容店的产品和服务必须更专业、更规范才能获得消费者的青睐。

规模化 品牌化

- 由于行业竞争愈发激烈，美业的经营模式正由小店单店做大、单一走向综合、品牌机构趋向连锁加盟的趋势发展。

轻医美更 易被接受

- 相比传统整形，轻医美意味着更“轻”的实施方式、更灵活的操作手段，简单便捷、安全、成本低、耗时短的优点会更容易被消费者接受。

消费者与常见店铺

消费者概况 | 常见店铺 | 商家特征

消费者概况

美团APP和大众点评APP用户数据显示，2019年上半年，20-40岁年龄段的美业活跃用户占比为92.1%。其中30岁以下(含30岁)活跃用户占比超过55%。——美团研究院《2019年中国生活美容行业发展报告》

以90后为代表的新消费群体更关注个性化、多样化、体验式的享受型服务，喜欢通过手机寻找美业店铺，筛选服务，提前预约完成购买和体验后进行评价。

常见店铺



美容机构

常见项目：面部护理、补水、美白、祛斑祛痘等。



轻医美中心

常见项目：微整形、水光针、补水导入、激光美容、刷酸等。



养生会所

常见项目：艾灸、经络疏通、理疗、减肥排毒、SPA等。



基础护理店

美甲、美发、手足护理等

以生活美容和轻医美门店商家为例门店系统服务流程如下

一般服务流程：（预约）进店→咨询→身体清洁/测试→确认美容项目→项目进行→客户结算

商家特征



类型一：小型店老板

这类老板有的是资金、人员和经验都有限的创业者，有的是有美容技师背景出来单干的技术人员，他们的营销和管理知识有限，经营方式仍旧传统，经常会为店铺的收入发愁。

期望：在控制成本的基础上能有更好的方式招揽客人，让店铺管理不繁杂，每月经营不再吃紧。



类型二：中型店老板

他们通常积累了一定的资金，有一定人脉和资源，懂得各项管理知识。有一定美容背景的他们会注重于门店品牌打造、门店各项发展进度的整体把控、甚至是分店的日常管理。

期望：寻找到更好的营销和服务方式留住客人，挖掘性价比高的互联网平台，提升运营效率，让多家店铺管理更加轻松。

The background features a white surface with four blue circles: a large one in the top-left corner, a large one in the bottom-right corner, and two smaller ones positioned symmetrically around the central text.

03

行业痛点



1. 竞争激烈、拓客困难

美业巨头迅速扩张挤压中小型门店生存空间。大多数中小美容院仍旧停留在发传单、口口相传的传统渠道，辐射范围非常有限。



2. 投资周期长，资金回笼难

美容养生的产品、仪器等都是需要大量资金进行前期投入。铺租、用人等问题都需要资金来缓解。



3. 会员店员管理困难

用户信息无法建档，难以推出个性化服务，会员关怀不足，难以实现用户留存和再转化。员工工作情况难以掌握，业绩核查困难。



4.查看店铺数据难

门店数据系统落后，仍有依靠账本记账的商铺，各收款渠道信息难以统计，财务核查易出错漏。



5.分店管理困难

人工管理成本高、各项服务、会员和活动等信息不共享，店员权限混乱。

100年过去了，人的需求没有变化，无非衣食住行，变化的只有工具和技术。未来十年、百年，什么经营模式也都会改变，但为顾客解决问题，从顾客身上获得更多利润和增值效益的本质是不会改变的。

如何用成本低、效率高、体验感好的方式去满足客户需求、获得更多效益是每位商家都逃不开的问题。

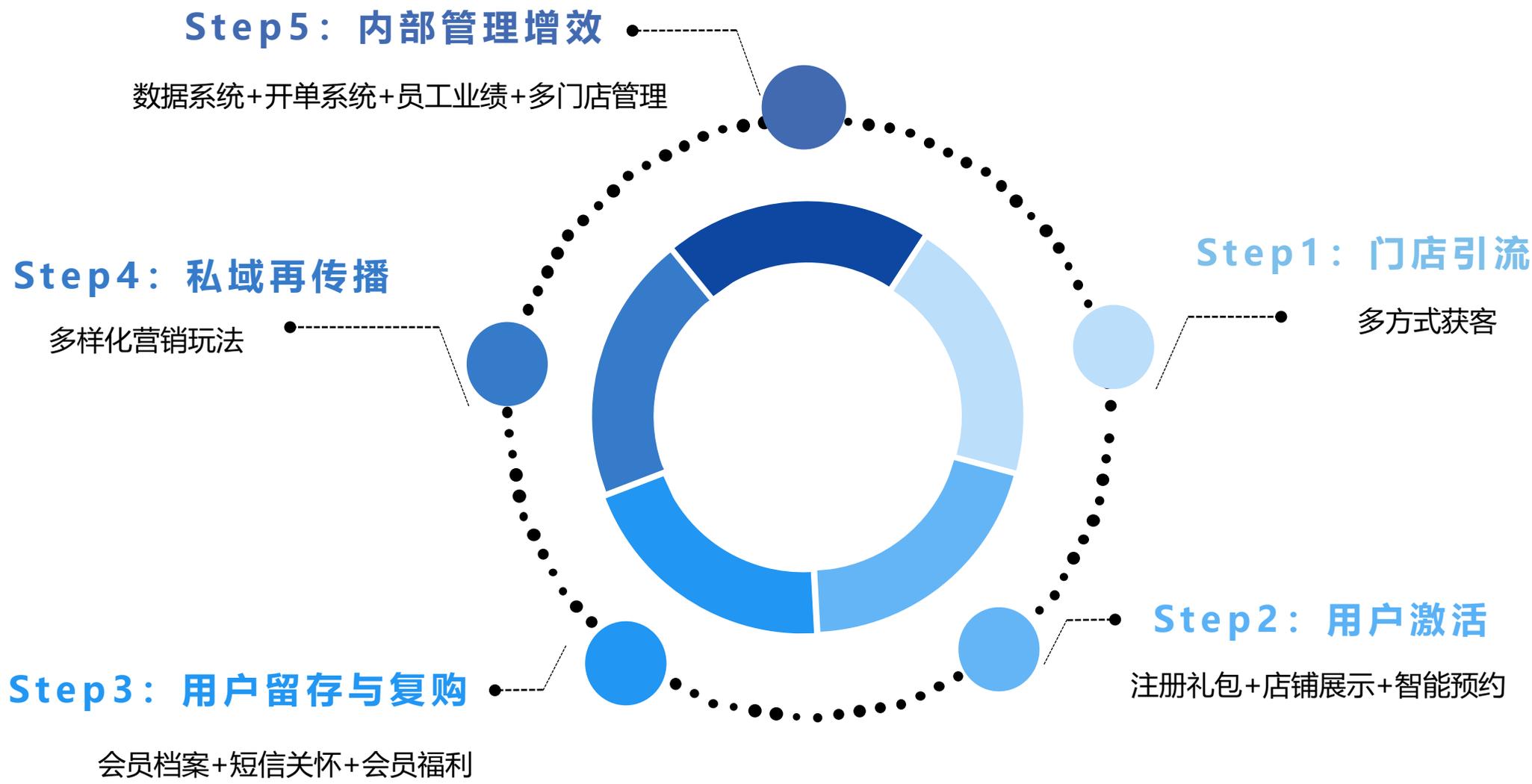


The background features a white surface with large, semi-transparent blue circles in the top-left and bottom-right corners. In the center, the number '04' is rendered in a large, light blue font. Overlaid on this number is the Chinese text '解決方案' in a bold, black font. Two small, solid blue circles are positioned on either side of the '04' number, one to the left and one to the right.

04
解決方案

门店系统·美业数字化经营方案

针对美业高服务性的特点，门店系统·美业专注于优化门店管理，提高服务效率，深度挖掘会员价值，为美业赋能



Step 1: 门店引流



1. 私域推广

通过拼团、全民推广、员工分销等，以有奖/优惠/业绩方式，刺激会员和员工进行私域裂变，提升新客到店率。

2. 小程序亿级流量

利用微信小程序“搜附近”功能，利用微信亿级流量，辐射更多潜在顾客，提升新店存在感。

3. 多渠道专属二维码

为门店海报/传单、异业合作和第三方推广平台等设置渠道码，拓宽推广面，各项拉新数据均可轻松追踪。

打破地域限制，借助互联网获得多方客源

Step 2: 用户激活



1. 进店有礼

新客进店注册领取优惠券大礼包，促进新客注册会员。

2. 门店展示

提供多行业精美装修模板，顾客远程查看店内展示：产品服务介绍、评价，了解服务员特点，甚至进行客服咨询。

3. 一键预约/下单

会员在线预约服务，到店就服务，无需排队，提高会员消费体验。产品支持在线购买，收藏购物车，一键下单。

轻松激活会员，注册礼包+智能预约，提升到店率

Step 3: 用户留存与复购



1.会员福利

会员储值、会员积分、积分商城和各式卡项等，促进会员沉淀，提高复购率。

2.会员关怀

逢年过节、店铺优惠、生日祝福，短信通知，提高会员粘性，刺激会员再次消费。

3.会员档案与服务计划

记录会员特征/标签、消费详情、会员权益等，助力商家明确用户画像，制定符合会员口味的服务与服务计划。

掌握会员特征、提高顾客体验，个性化服务锁住顾客回笼资金

Step 4: 私域再传播



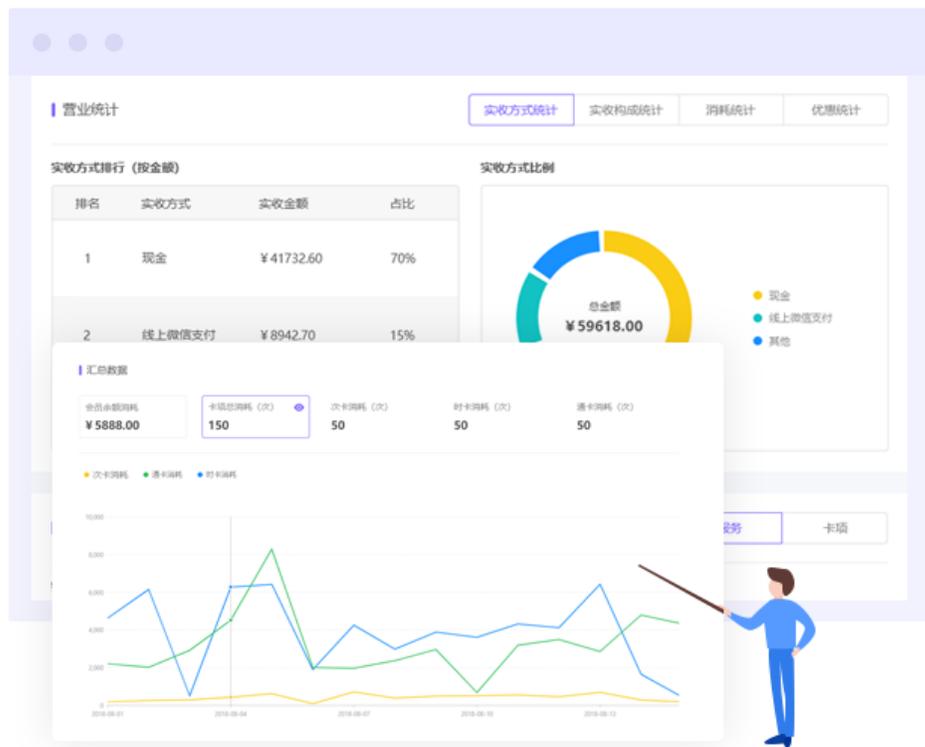
拼团+大转盘+互动游戏

拼团价和趣味互动游戏，鼓励老会员带动新会员消费，提高老会员复购率与新客到店率。

4

多款营销组合刺激会员老带新，形成营销闭环

Step 5: 内部管理增效



1. 开单系统

支持微信支付等多种开单记账方式，兼容快捷开单、开卡扣卡、开产品服务等多种开单场景，收款也可很方便。

2. 数据系统

可视化数据系统，清晰展示店铺经营数据，降低财务核算压力，店铺状况轻松掌握。

3. 员工业绩

自定义设置服务员或销售业绩比例，工作成果看得见，提高员工积极性。

轻松收银+可视化数据，轻松提升店铺经营效率

Step 5: 内部管理增效



1. 多门店总部统一管理

总部灵活设置服务、卡项上架门店，统一策划和发布营销活动，并按门店筛选并监控预约订单。

2. 客户流量精准承接

根据地理位置推荐附近门店，门店列表自由切换，支持门店统一品牌风格。

3. 细分门店操作权限

实时获取订单并处理，店员权限灵活配置，可独立设置门店客服。

关联多店让管理简单高效，有效降低运营成本

01

新客有礼，扫码领取会员卡
可获得进店大礼包！



店铺引流

- 线上
进店有礼
营销海报
小程序
拼团
大转盘
推广有礼
- 线下
推广奖励
投放广告
卡券系统



02

客人进店

- 在线预约
商家端预约
小程序预约
预约提醒
预约记录
会员预约码

03



开始服务

- 到店转化
购买会员卡
会员储值
优惠券
消费积分
- 员工端
员工开单
员工业绩

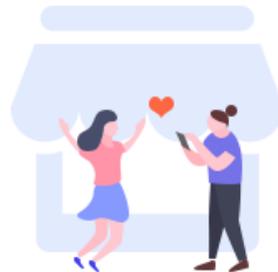


04

前台收银

- 收银方式
手机端
电脑端
- 便捷收款
多种支付方式
会员卡
优惠权益
会员余额

05



客人离店

- 离店维护
会员档案
短信营销
客户关怀
活动推送
线上店铺
- 营销闭环
老带新宣传
多人拼团
积分商城
海报裂变

门店系统产品优势

超高 性价比

体验版提供商家试用便利，核心功能尽情体验无压力。付费版同类产品冰点价，付费后版本功能无需重复收费。

多类功能 持续更新

多类功能覆盖拉新到复购再到内部管理各个场景，助力商家低成本高效率经营店铺。高频率更新迭代，只为更好的用户体验。

专人带教 轻松上手

后台帮助中心教程指引，业专业客服团队7×12h贴心相助，助力商家轻松上线店铺。

多重防护 安全监控

提供DDOS攻击防护、HTTPS数据加密、CDN加速、全面支持IPv6。7×24h全方位安全监控，保证店铺数据安全。

The background features a white surface with large, semi-transparent blue circles in the top-left and bottom-right corners. In the center, the number '05' is rendered in a large, light blue font. Overlaid on the '05' is the Chinese text '案例分享' in a bold, black font. Two small, solid blue circles are positioned on either side of the '05', one to the left and one to the right.

05
案例分享



案例一：美涵美容店

店庆推广活动:7天注册新会员500+, 收现10W+

背景介绍：美涵美容店致力于为爱美人士提供专业的皮肤美容护理服务，坐落于上海繁华商圈。但随着附近同行的增多，顾客的到店数量明显的减少。以往惯用的派发传单、送礼物等吸引客户的方式逐渐失效，业绩下滑，让美涵店一度面临倒闭的风险。





距离活动结束还有 344 天 10 时 39 分 14 秒

超声波深层清洁+补水体验

4人团

¥88

拼团玩法

1

开团/参团

2

邀请好友参团

3

满人成团



【美神】韩国美白净斑...

¥268



【按摩】背部经络疏通...

¥78

解决思路:

1.制作带有**专属二维码**的店庆优惠券，向周边的服装店、美发店等定向派发，告别以往满街派传单的低效方式。二维码券实现全程跟踪顾客注册消费情况。

2.充分利用员工和会员的私域，员工获得**推广业绩**，会员获得**奖励**。举行店庆88元享受“超声波深沉清洁+补水”的体验**拼团活动**，充分利用会员的朋友圈实现老带新。

3.**进店大礼包**刺激会员注册，进一步激活新会员。店员会将88元以**储值**金额形式全部返回到进店体验拼团项目的会员账户里，金额下一次到店即可使用。店铺让会员们觉得不花一分钱享受了服务的同时，也为顾客复购做好了铺垫。

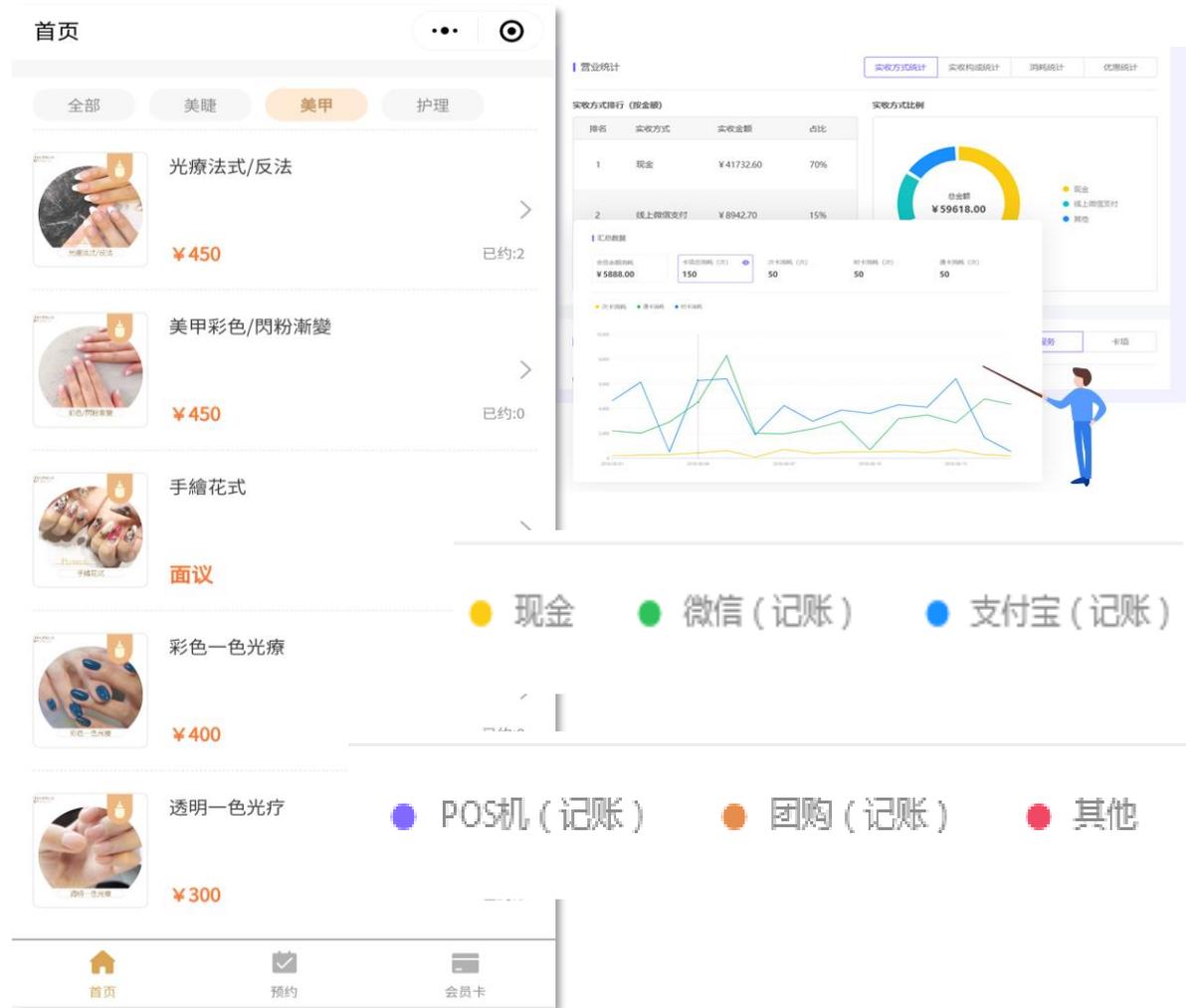


案例二：普洛莱茜尔美甲美睫

会员精准营销管理、员工业绩刺激
告别繁杂账本，财务高效核算
月收现突破50万



背景介绍：普洛莱茜尔店位于江西省南昌市人流较大的商业区，且已经积累了一批客人。之前客人记录都存在电脑Excel表和微信里，没有高效地管理顾客。会员充值记录与收银系统不连通，更新起来不方便，月底财务数据统计效率低下。



亮点思路:

1. **会员系统**, 将老顾客批量导入会员档案并对其进行高效管理: 备注会员特征喜好、跟踪其消费路径、对其进行有效分析, 并不定期推出符合会员口味的新产品。
2. 通过**营销短信**和**公众号**消息将新品消息推送给会员, 常以**拼团**和**优惠券**的方式吸引会员顾客到店消费。采用会员**储值功能**给会员储值赠送优惠, 提前锁客。储值余额每次消费自动更新, 减轻人力修改压力。
3. 员工每次劳动或销售成单都会按比例获得**业绩**, 自身劳动成果看得见, 大大提高了美容师的工作积极性和稳定性。**开单收银系统**支持多种收银记账方式, 各项数据可视化呈现, 月底盘点效率大大提高。

The image features a white background with two large blue circles in the corners: one in the top-left and one in the bottom-right. In the center, the number '06' is written in a large, light blue, rounded font. Overlaid on the '06' is the Chinese text '关于企业' in a bold, black, sans-serif font.

06
关于企业

关于公司

北京追效科技有限公司（简称追效科技）秉承“以质量为主导，以技术奠基础，以服务拓市场”的精神，在充分把握初创企业需求的基础上，以经营软件为载体，与多款企业服务相结合，提供数字化经营升级服务。通过自助、定制、代运营等服务方式，实现初创企业经营更简单的使命。追效科技经营的业务包含：

唯平台——多款高效易用的软件，助力**追求经营效率**。

唯优选——推广、设计、文案等，助力**追求经营效果**。

唯咨询——行业数字化经营方案，助力**追求经营效益**。

唯联帮——企业互联、互帮计划，助力**追求经营效力**。

追效科技已联合上百家合作伙伴，持续跟随初创企业的实际需求，交付价值，共同开创企业服务新生态！



服务体系



产品矩阵

唯平台

唯优选

唯咨询



企业网站



商城



营销活动



设计服务



动画宣传片



智能客服

1

平台搭建

2

多维展示



小程序



教育系统



云设计



可信认证



印刷服务



商标买卖

3

曝光获客

4

引流拓客



微传单



公众号助手



企业邮箱



软文营销



网络推广



商标注册

5

转化变现

6

分销裂变



门店系统



销售系统



短信平台



SEO优化



400号码



更多服务

7

复购留存

8

品牌管理

感谢观看 期待与您合作

电话：010-61133881

官网：www.zhuixiao.com.cn

人工客服、案例、方案等请扫码

关注我司微信公众号【追效科技】

