

母婴行业 数字化经营方案



目录

01
行业概况

02
行业痛点

03
解决方案

04
案例分享

05
关于企业



01 行业概况

市场规模 发展趋势 消费者特征

2018-2024年中国母婴行业市场规模及预测（单位：亿元）



数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

随着消费升级、育儿成本上升、“全面二孩”政策的释放、产业链完善，中国母婴市场规模呈现出稳定扩张的局面。数据显示，2018年中国母婴行业市场规模达30000亿元，2019年为34950亿元，同比增长16.5%，预计2024年中国母婴行业市场规模超过70000亿元。

未来趋势

数字技术 赋能

●数字化技术对母婴产品研发、供应链管理、营销推广、消费体验等多个环节进行赋能，以改善行业运行效率，提升用户满意度。近年来，以云计算、大数据、人工智能、物联网等为代表的数字技术发展较为迅速，为母婴模式的变革创造了良好的技术条件。

线上线下 融合发展

●新一代年轻父母正在成为母婴消费市场的主力军，他们的育儿观念以及消费习惯都发生了变化。与此同时，消费信息渠道获取的碎片化，营销手段的多元化也在不同程度的改变着母婴消费市场。母婴消费趋向品质化、服务化、场景化、便利化，线上线下融合发展的模式更能满足日渐升级的母婴消费需求。

消费升级 拉动增长

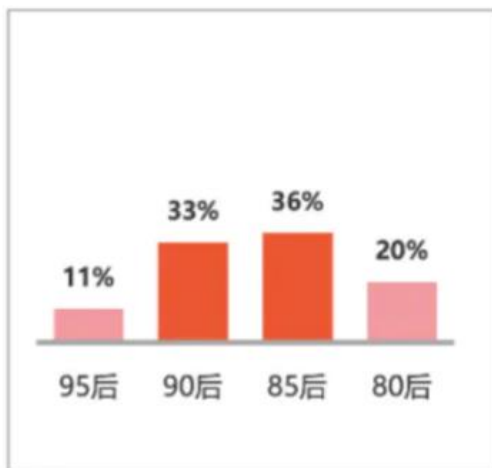
●随着我国家庭结构的变化以及新生代家长群体的更迭，我国传统育儿观念也发生了重大变化，消费者更加注重婴童产品的安全和品质，对价格敏感度较低，从而进一步带动母婴市场消费升级，促进母婴行业行业发展。

市场 细分多元

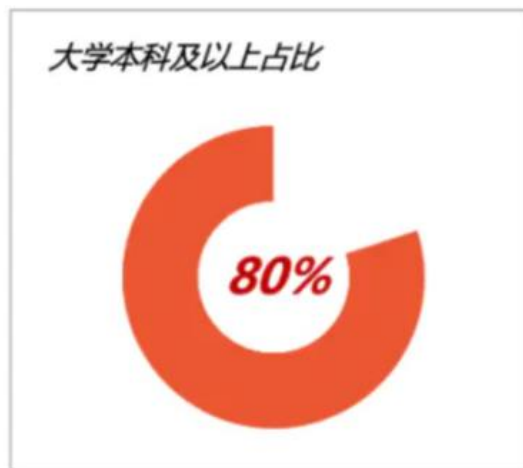
●社会进步与经济发展促进了育儿观念的转变，驱动母婴消费群体与消费内容变化。母婴消费群体由孩童向家庭扩展，消费内容由产品向服务延伸，母婴市场更加细分多元。

母婴人群基本属性

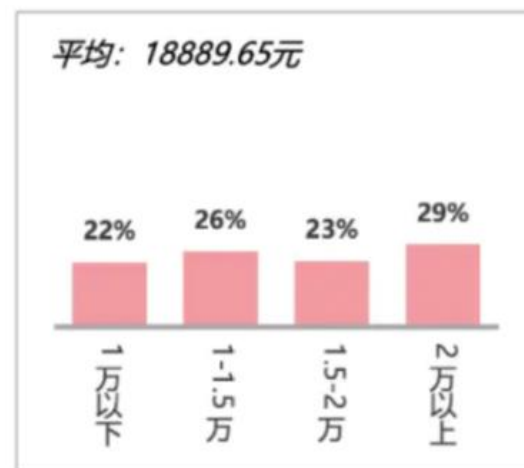
年龄段



学历



家庭月收入



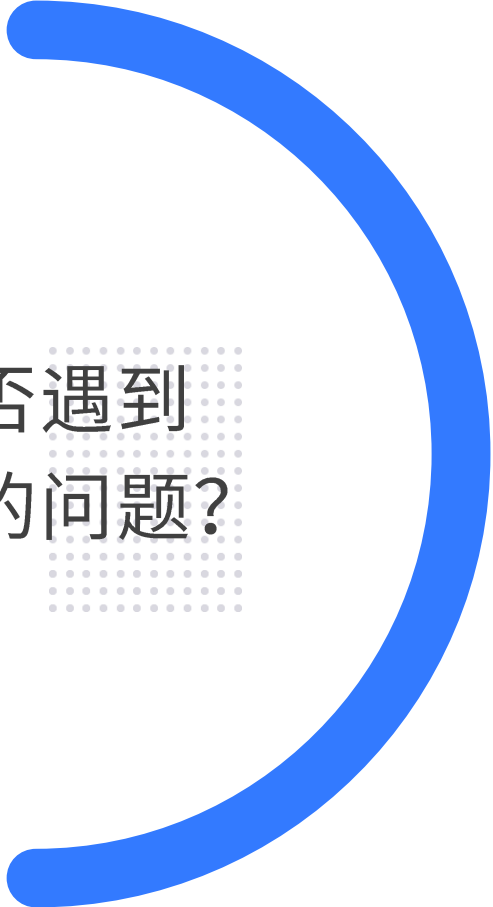
来源：尼尔森《2020母婴洞察》

母婴人群主力聚集在85后/90后，11%母婴人群为95后，将成为未来的潜力母婴人群。他们大多有较高的学历和消费能力。同时，母婴人群的衣食住行已经离不开移动互联网，他们习惯通过线上社交、线上购物、获得母婴知识。

The slide features a white background with decorative blue circles in the corners: a large one in the top-left, a smaller one in the bottom-right, and two small ones flanking the central text.

02.

行业痛点



您是否遇到这样的问题？

- 拓客难：线下商圈流量红利殆尽且同行竞争大，消费者可选择的购物渠道越来越多，传统母婴店缺乏吸引她们到店消费的营销能力。商家对线上流量没有主动权，依赖靠平台分发和用户主动搜索。
- 传统中心化平台抽佣高，线上引流成本大：天猫平均抽佣率2%，叠加流量费用，阿里巴巴货币化率约4%，商家苦不堪言。
- 客户价值没有最大程度挖掘，留存难复购低：不会对顾客进行精准营销，顾客资源流失而不自知。门店的营销方式单一，没有记忆点，顾客不愿意继续消费，资金回笼慢。
- 门店管理效率低，生存压力巨大：财务数据核查易出错，分店经营成本大、员工积极性低流动性大，宣传物料制作耗时长效果差。租金、人工、物料水电等费用花销大。

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 image features a white background 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 to the left and right of the central text.

03.

解决方案

Step5: 内部管理增效

数据系统+开单系统+商品库存+多门店管理

Step4: 私域再传播

多样化营销玩法

Step3: 用户留存与复购

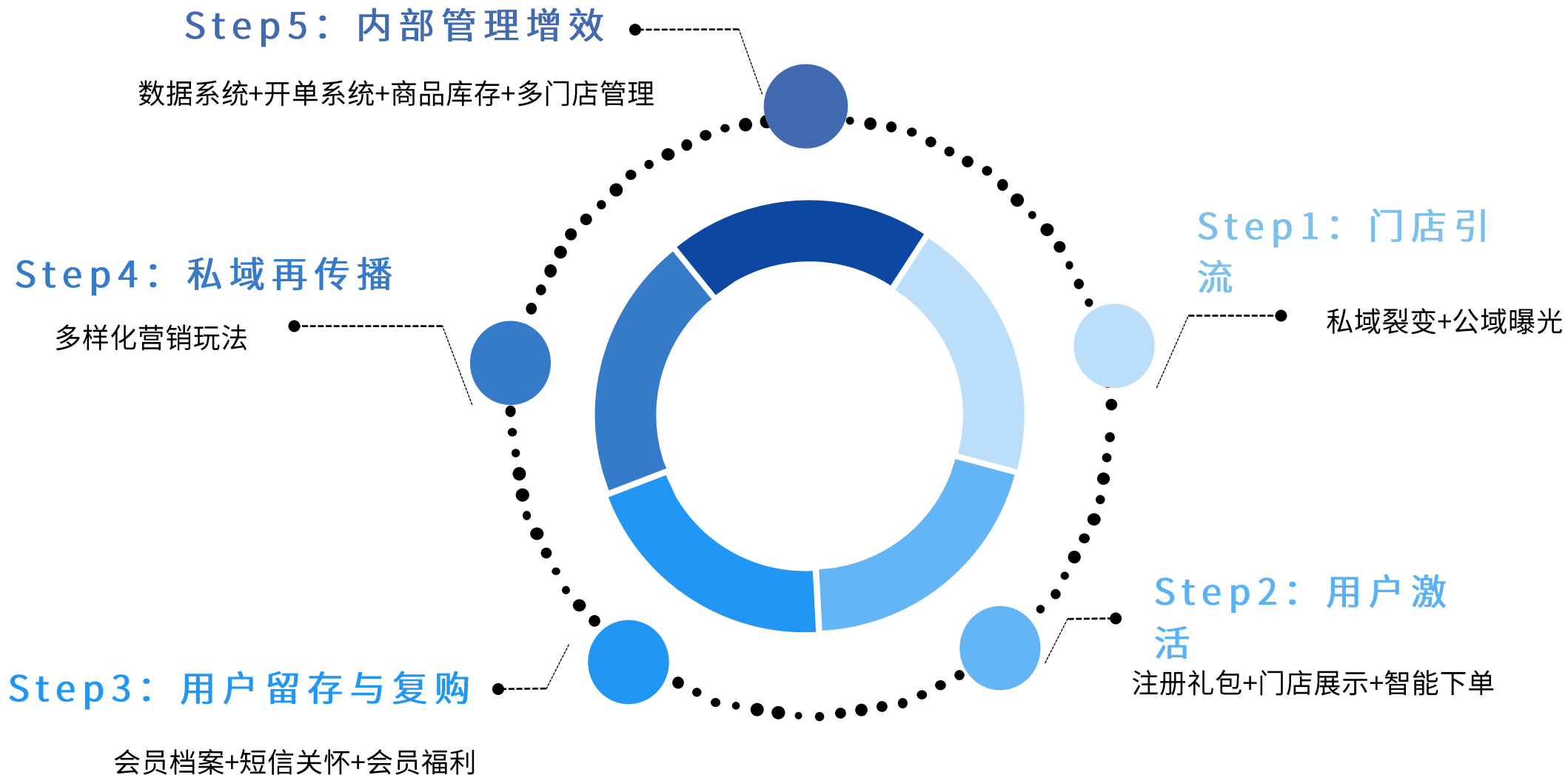
会员档案+短信关怀+会员福利

Step1: 门店引流

私域裂变+公域曝光

Step2: 用户激活

注册礼包+门店展示+智能下单



Step 1: 门店引流



闺蜜

最近奶粉打折，要给宝宝加餐啦，各位扫码助力一下哦 🌹 🌹 🌹



1分钟前

♡ 班长，我，徐志雷，乐乐姐，闺蜜

班长：正准备给我儿子也买一罐

闺蜜回复班长：扫码进入就可以啦

我：老母亲操碎了心

闺蜜回复我：你也快当宝妈了，快扫码以后也用得到

推广注册任务

每邀请1人注册会员
奖励：礼品-高端奶粉试吃装

去推广
进度 0/1

推广消费任务

每邀请1人首单消费满500元
奖励：礼品-价值200元精美礼品（四选一）

去推广



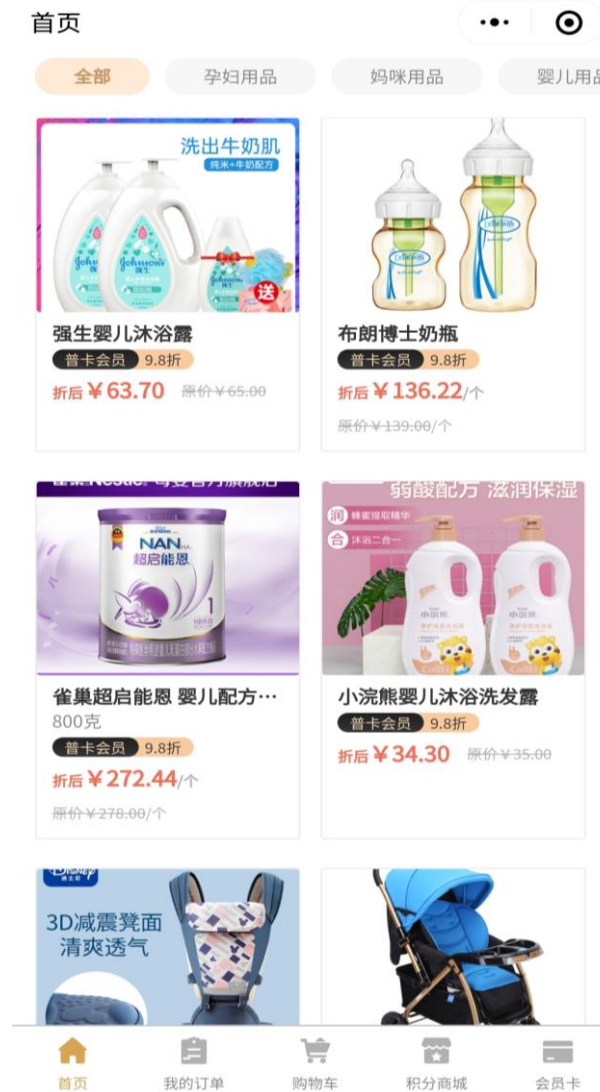
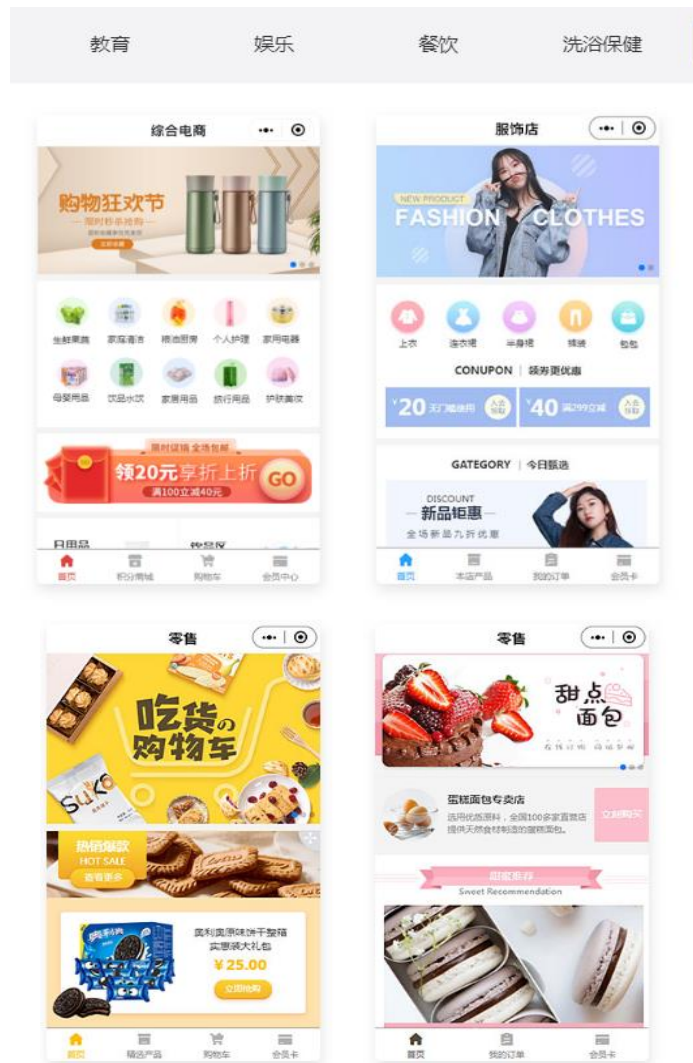
私域裂变引流+公域曝光：推广业绩记录+奖励刺激，利用员工和已有老顾客的私域进行裂变引流，快速裂变拓客，全程跟踪推广人数和收益变化。搜附近小程序利用微信亿级流量，向周边潜在顾客曝光，渠道码追踪门店海报、易拉宝等推广人数和收益数据，打破地域限制，利用公域扩大流量入口。

Step 2: 用户激活



乐**妈 2021-03-16
★★★★★
宝宝喜欢喝，看来要加购了

商家回复：
欢迎加购哦，购得多优惠多哦！



进店礼包刺激新客注册会员，会员信息自动录入后台。利用行业精美模板装修店铺，优化浏览体验。顾客远程查看店内展示：商品介绍、客户评价，进行客服咨询，全面了解再预约，提高付费率。

Step 2: 用户激活

商品详情



布朗博士奶瓶

普卡会员 9.8折

折后 ¥136.22 /个 ~~¥139.00/个~~ 剩余: 100

更多会员价 >

配送方式 快递发货(运费: ¥13.00)
同城配送(免配送费) >
到店自提

用户评价
暂无用户评价

加入购物车 立即购买

购物车

小辛巴婴儿小奶嘴

普卡会员 9.8折
原价: ¥59.00/个
折后 ¥57.82 /个 - 1 +

布朗博士奶瓶

普卡会员 9.8折
原价: ¥139.00/个
折后 ¥136.22 /个 - 1 +

强生婴儿沐浴露

普卡会员 9.8折
原价: ¥65.00
折后 ¥63.70 - 1 +

全选 合计: ¥257.74 结算

首页 我的订单 购物车 积分商城 会员卡

提交订单

快速发货 同城配送 到店自提

请选择收货地址 >

配送方式 同城配送(免配送费) >

商品信息

小辛巴婴儿小奶嘴

普卡会员 9.8折
折后 ¥57.82 /个 x1

布朗博士奶瓶

普卡会员 9.8折
折后 ¥136.22 /个 x1

强生婴儿沐浴露

普卡会员 9.8折
折后 ¥63.70 x1

商品金额 ¥257.74

配送费 ¥0.00

买家留言 给卖家留言

需支付: 0元 提交订单

会员可将商品一键下单或加入购入车。支持快递发货、同城配送和到店自提三种方式，收货也可很方便。

Step 3: 用户留存与复购



兑优惠券

兑商品



帮宝适超薄干爽绿帮拉...

原价: ¥220.00/包

2000 + ¥100.00/包



小浣熊婴儿沐浴洗发露

原价: ¥35.00

1000 + ¥15.00



布朗博士奶瓶

原价: ¥139.00/个

3000 + ¥88.00/个



奶瓶清洁

原价: ¥38.00

1000 + ¥10.00

余额充值

当前余额 (元)

700.00

本金 (元) 500.00 | 赠额 (元) 200.00

充值金额

200元

立赠50元

500元

立赠200元

1000元

立赠500元

500

元

赠送: 200.00元

实际余额到账: 700.00元

会员列表 > 会员详情

会员详情



金卡会员

123 4567 8963

No.7

+ 打标签

余额 (元)

382.50

本金 332.50
赠额 50.00

优惠券 (张)

4

会员卡

贝儿母婴



NO. 4

尊享更多等级权益

了解详情



余额

2060.14 元



积分

126



卡项

0



优惠券

2



我的订单



预约记录



购物车



我的权益



我的拼团



会员充值



推广有礼



积分商城



我的消息

由 凡科门店通 提供技术支持



首页



我的订单



购物车



积分商城

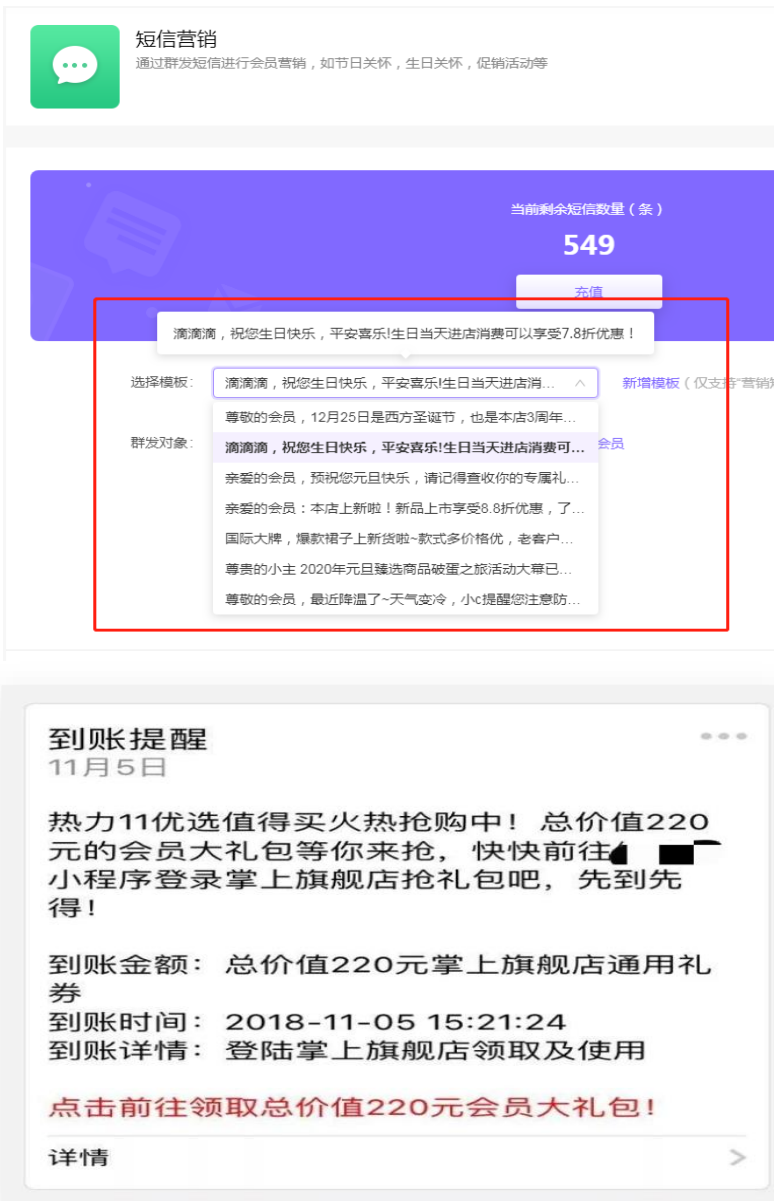


会员卡

会员储值、积分与积分商城和优惠券等营销功能可以提前锁客，提高会员复购率，加速资金回笼。

会员档案可给会员打标签、记录会员以及宝宝特征、喜欢的商品类型和特殊需求等，帮助商家进行分层精准管理，个性化商品推荐留住顾客，提高会员复购率。

Step 3: 用户留存与复购



打造私域流量池

借助小程序、公众号、朋友圈等进行粉丝导流, 让会员或潜在会员从公众号跳转小程序或者加客服微信进入福利群, **构建门店私域流量池, 减少顾客流失**。利用社群针对性强、传播快、易转化的特点, 客服和导购员积极在社群解答顾客问题、推送干货、发送福利、宣传门店活动等, **与顾客维持良好关系, 实现会员长期复购**。

通知系统精准推送

短信系统及时通知门店会员下单消息, **方便店员备货, 提高效率**。会员可及时收到账户变动提醒, 了解账户信息。营销短信有效唤醒沉睡会员。在节假日还可将节日祝福、活动预告等触达对应会员, **加强会员关怀, 提高用户粘性**。

Step 4: 私域再传播

2 累计获得奖励

1 累计推广客户

0 累计推广订单

推广注册任务

每邀请1人注册会员
奖励: 优惠券 2张

去推广
进度 0/1

闺蜜
最近奶粉打折, 要给宝宝加餐啦, 各位扫码助力一下哦



1分钟前

班长, 我, 徐志雷, 乐乐姐, 闺蜜

班长: 正准备给我儿子也买一罐

闺蜜回复班长: 扫码进入就可以啦

我: 老母亲操碎了心

闺蜜回复我: 你也快当宝妈了, 快扫码以后也用得到

< 【特价拼团】雀巢超启能恩1... >

雀巢 Nestle 母婴官方旗舰店



7天开团倒计时

距离活动结束还有 377 天 18 时 42 分 57 秒

【特价拼团】雀巢超启能恩1段800g

3人团

¥230 ¥278

拼团玩法

- 1 开团/参团
- 2 邀请好友参团
- 3 满人成团

兑换说明

成团后, 将获得一个兑换码, 到店后向商家出示兑换码, 核销

我要开团

全民推广: 裂变必备利器。通过设置优惠券/余额/礼品等奖励, 刺激新老顾客为门店进行私域转介绍, 拓展门店的推广宣传渠道, 吸纳更多会员、引导更多顾客消费。

拼团: 依托会员社交关系链裂变为门店带来流量, 一旦成团获得商品拼团优惠价, 老带新提升购买转化率。

Step 5: 内部管理增效

收款:

支持微信支付等多种开单记账方式，收款也可很方便。

数据:

服务开单可以记录服务员和销售业绩，且支持自定义比例，提高工作人员的积极性。数据模块可视化图表，多门店亦可一站式管理，商家可以快速了解店铺经营状况，**缓解财务核算压力，提升门店经营效率。**

The screenshot displays a POS system interface with several key components:

- 微信支付 (WeChat Pay):** A prominent green logo and text indicating supported payment methods.
- 营业统计 (Business Statistics):** A dashboard showing real-time sales data.
 - 实收方式统计 (Real-time Payment Method Statistics):** A table listing payment methods and their percentages.
 - 实收方式比例 (Real-time Payment Method Ratio):** A donut chart showing the distribution of payment methods.
- 销售 (Sales):** A section for managing sales data.
 - Search:** A search bar with the placeholder "请输入销售姓名" (Please enter sales name) and a "搜索" (Search) button.
 - Sales List:** A list of staff members with checkboxes for selection:
 - boss
 - 售货员李英 (Sales Clerk Li Ying) - checked
 - 售货员张月绣 (Sales Clerk Zhang Yuexiu) - checked
 - 店长顾曼丽 (Store Manager Gu Manli) - unchecked
 - 销售比例 (Sales Ratio):** A modal window for setting sales ratios for selected staff:
 - 售货员张... (Sales Clerk Zhang...): 50.00 %
 - 售货员李英 (Sales Clerk Li Ying): 50.00 %
 - Buttons:** "确定" (Confirm) and "取消" (Cancel) buttons at the bottom.
- Visualizations:** A line chart in the background showing sales trends over time, with a person icon pointing to it.

Step 5: 内部管理增效

线上线库存同步，实时查看库存流水，支持小票打印、灵活核销，多款贴心功能满足母婴门店经营场景

← 上一级 | 产品管理 > 库存明细

库存明细 [数据指标说明](#)

产品名称: 小辛巴婴儿小奶嘴

剩余库存 [?]	已售 [?]
992	7
积分兑换出库 [?]	退款/退货入库 [?]
0	0
门店开单出库 [?]	店铺小程序购买出库 [?]
6	1
待提货数量 [?]	
1	

贝儿母婴

订单信息

订单编号 210316*****4591

开单人 boss

创建时间 2021-03-16 10:29:02

下单人 乐**妈

下单人手机 136****3988

收款人 boss

收款时间 2021-03-16 10:29:08

订单备注 -

消费信息

品名	数量	小计
1. 充值500元赠200元		
¥500.00	x1	¥500.00

结算信息

合计 ¥500.00

应收 ¥500.00

实际支付: 支付宝 ¥500.00



说明 -

剩余会员余额 ¥700.00

谢谢光临，欢迎再来！

核销订单

序号 产品名称 规格 数量

1	 孕妇打底裤	-	1件
2	 婴儿幼儿学步带	-	1件
3	 宝宝好 婴儿推...	-	1件
4	 雀巢超启能恩 ...	800克	1个

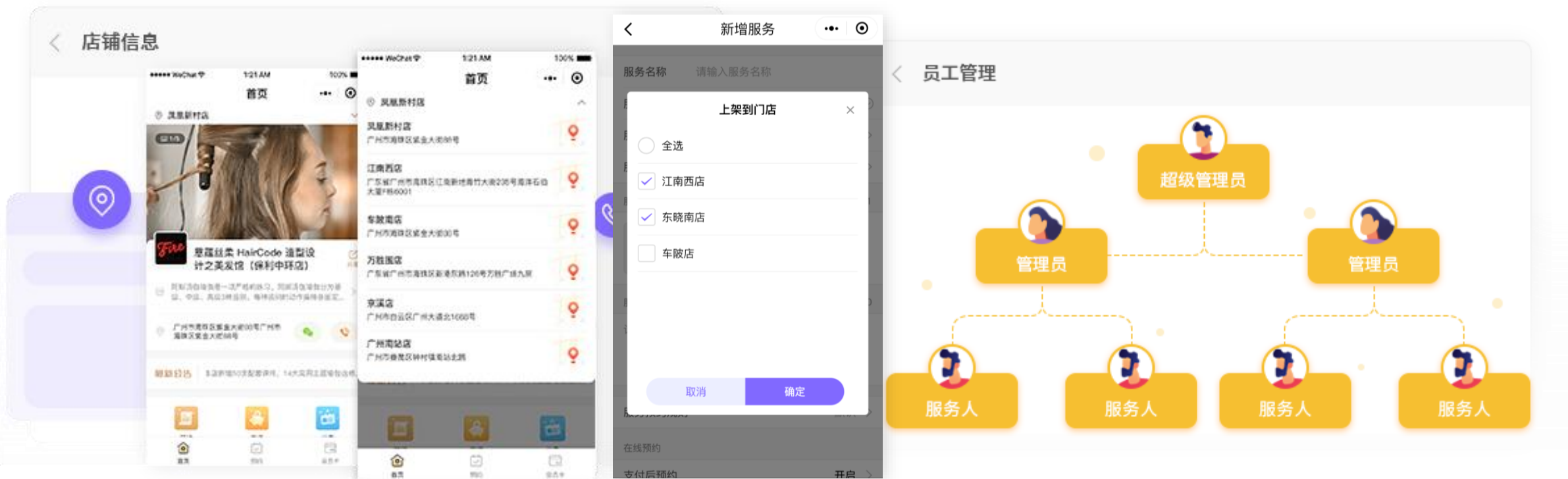
商家操作

*核销方式: 输入提货码验证 直接核销

请输入提货码

请在为顾客提供产品后再进行核销，核销后订单状态不可逆

Step 5: 内部管理增效



多门店总部统一管理，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，降低管理成本。支持门店统一品牌风格，根据地理位置推荐附近门店，门店列表自由切换，客流精准承接。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。细分权限，高效经营。

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门店。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+专业客服团队7×12h贴心相助，助力商家轻松上线门店。

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，保证门店数据安全。

The background features a white surface with large, semi-transparent blue circles in the top-left and bottom-right corners. The central text is framed by two smaller blue dots, one to the left and one to the right.

04.

案例分享

首页



贝儿母婴



广东省佛山市顺德区核心商务区彩虹路1号大信·新都汇
(顺德店)



快成为我的推广员吧，一大波奖励等你来拿！GO



婴儿用品



拼团活动



优惠券

本店产品

全部

孕妇用品

妈咪用品

婴儿用品

洗出牛奶肌

纯米+牛奶配方



首页



我的订单



购物车



积分商城



会员卡

案例：贝儿母婴

7天卖出纸尿裤3000+，成交额20w+

背景介绍：贝儿母婴位于佛山顺德大型购物中心，周边有多个中高档小区，这位置是相当好，开张后获得了很多客流。但随着周边的母婴店的增多和网购的便利，客源流失的问题，就越来越严重了。



推广注册任务

每邀请5人注册会员
奖励: 礼品-10元帮宝适纸尿裤试用
去推广 进度 0/5

推广消费任务

每邀请1人首单消费满500元
奖励: 礼品-价值200元精美礼品 (四选一)
去推广

会员列表


输入姓名/手机号/卡号 搜索

共 338 名会员

<input type="checkbox"/>	卡号	会员信息	会员账户	来源
<input type="checkbox"/>	No. 384	[模糊]	余额: ¥524.00 卡项: 0个	手动录入
<input type="checkbox"/>	No.385	[模糊]	余额: ¥196.00 卡项: 0个	手动录入
<input type="checkbox"/>	No.386	[模糊]	余额: ¥1020.00 卡项: 0个	手动录入

亮点思路:

- 1.私域引流:** 充分利用老会员的朋友圈,老会员每推广5人注册获得宝宝纸尿裤特价试用券,纸尿裤需求量大,一下子吸引一大批老会员进行私域裂变。用员工分销记录店员的推广情况,设置最佳导购奖励:根据新注册会员数量和首次消费会员数量,评出当月最佳导购给予奖金。
- 2.会员档案与社群锁客:** 贝儿母婴会为每位新会员建立专属档案根据会员特征进行精准管理。同时开设母婴社群,导购和客服会在群里分享每周优惠商品、育儿干货,以及解答会员们对商品的疑惑。这些做法有效提高了店铺和会员的粘性,提高了复购率。
- 3.跨店合作客流共享:** 贝儿母婴还与周边月子中心、月嫂公司合作,印制带有母婴店专属码的优惠券给合作伙伴派发。并不定时邀请专业人员到店或在群里给新手宝妈、准妈妈们教授育儿知识。



05.
关于企业

关于企业

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



企业网站



商城



营销活动



小程序



教育系统



云设计



微传单



公众号助手



企业邮箱



门店系统



销售系统



短信平台

唯优选



设计服务



动画宣传片



可信认证



印刷服务



软文营销



网络推广



SEO优化



400号码



智能客服



商标买卖



商标注册



更多服务

唯咨询

1

平台搭建

2

多维展示

3

曝光获客

4

引流拓客

5

转化变现

6

分销裂变

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】

