



# 新零售 NewRetailing

## 数字化经营方案

(百货商超、便利店、烟酒店、零售微商、抖音/快手直播商户等)

北京追效科技有限公司

# 目录

CONTNETS

1

行业概况

2

运营痛点

3

解决方案

4

运用场景

5

关于企业



# 01

## 行业概况

# 什么是新零售？

新零售，即企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段并运用心理学知识，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。

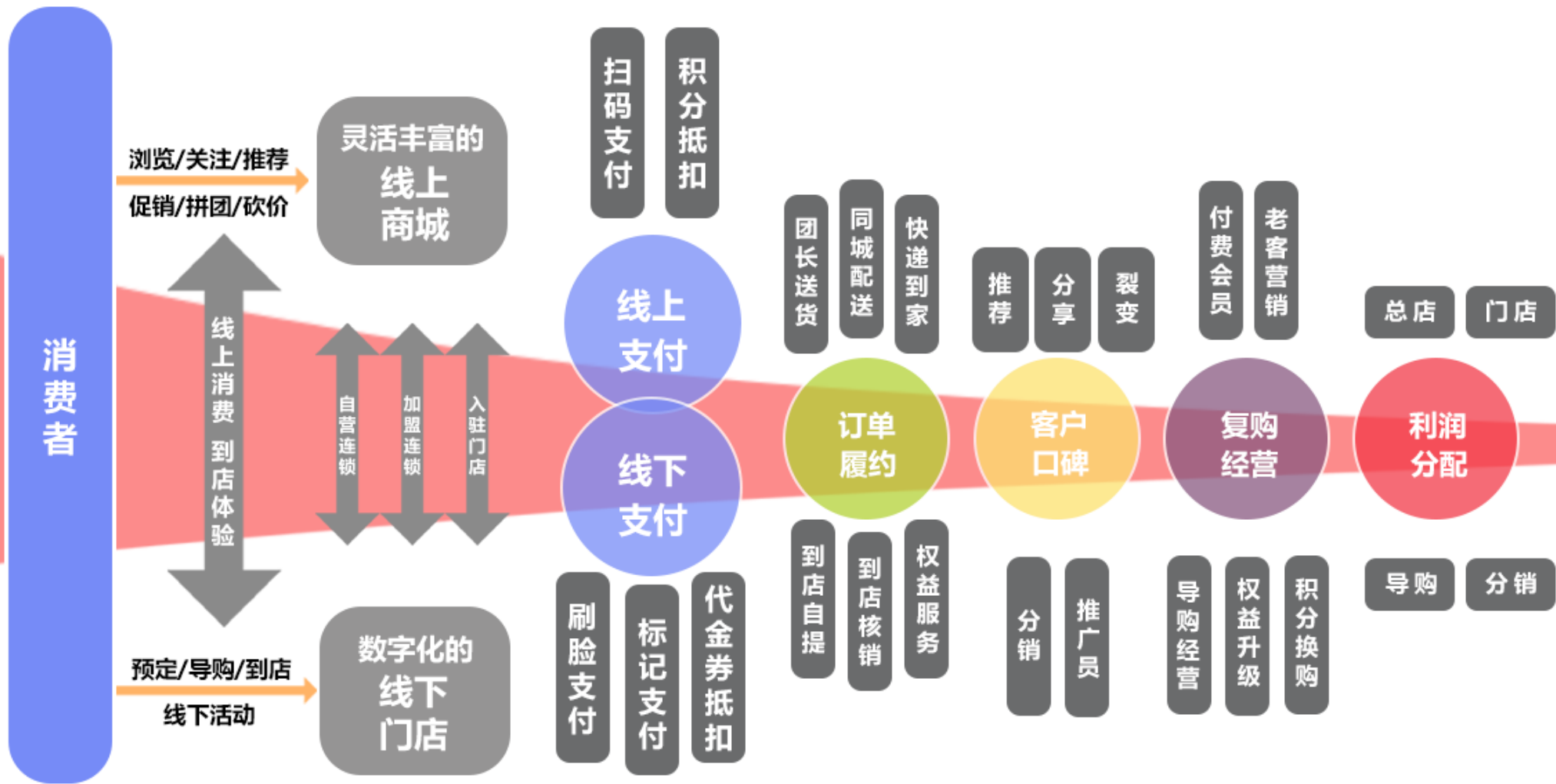
新零售，就是更效率的零售。

——刘润《新零售》





# 新零售的一般销售流程



建立私域流量池，线上线下一体，获新客并引导顾客交易

经营顾客

持续经营



# 龙头企业产业图谱

全渠道



仓储物流



生鲜超市类



社交电商



新零售主要业态

其他



移动支付



服务商



# 02

## 运营痛点



# 中小型线下零售业行业现状

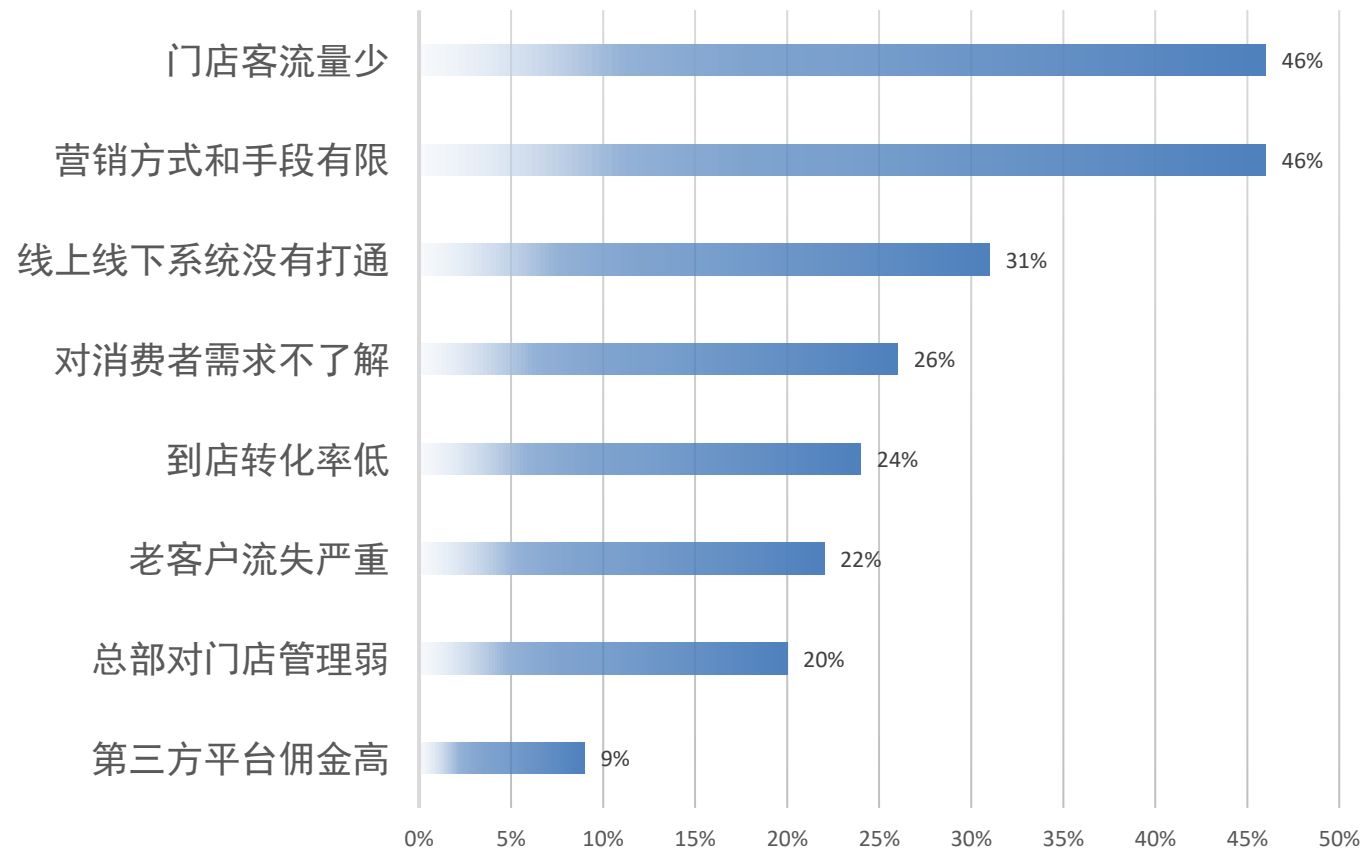
## 客流量少

- 营销手段有限
- 对消费者了解少

## 经营效率低

- 线上线下数据不互通
- 门店管理能力弱

## 中小型线下零售业经营中常遇的痛点





新零售发展趋势



# 03

## 解决方案

■ ■ ■ ■ ■ AARRR营销模型



- Acquisition 推广获客
- Activation 成交转化
- Retention 客户留存
- Revenue 复购增购
- Refer 分享裂变

流量是一切生意的前提，那么，客从何处来？  
又怎样实现转化呢？

无论线上还是线下





# AARRR营销模型助力零售业



推广获客

营销活动



成交转化

## 营销获客



- 搜索引擎
- 微信搜索
- 附近的小程序



- 营销活动

## 门店促销



- 优惠券
- 会员积分



- 进店有礼



## 线上下单，自提/配送



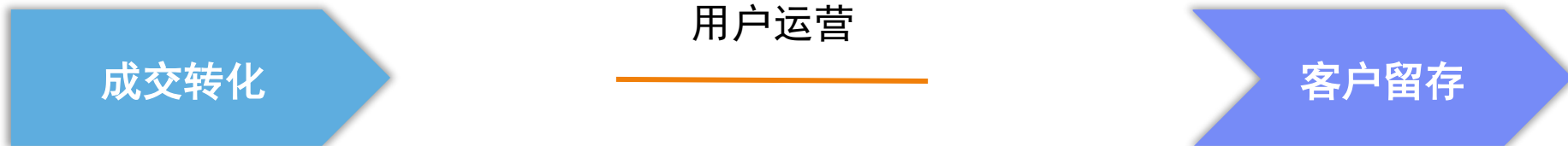
- 支付有礼
- 积分商城
- 秒杀
- 短视频导购

消费者分析——掌握顾客喜好，才能有效留存。





# AARRR营销模型助力零售业



### 内容

- 个性化内容推送
- 兴趣内容打标签

### 会员

- 会员储值
- 会员等级
- 会员分组

### 积分

- 积分乐园 (营销活动)
- 积分商城
- 会员积分

SCRM精细化管理+智能化反复触达老客户，促进复购增购。







# AARRR营销模型助力零售业

客户留存

SCRM管理

复购增购

## 数智化分析

会员标签化分组，SCRM精准触达，促进复购增购



### 来源获取



获取访客来源数据

### 客户画像



千人千面，根据客户消费喜好，渠道来源，为客户打标签。

### 交易分析



商品分析  
财务统计

### 自动触达



根据客户标签，自动匹配推送促销内容，有效提高复购率。

统计显示，  
重新获得新客的成本是老客户转介绍成本的3倍。





# AARRR营销模型助力零售业



# 04

## 运用场景



## 1. 获客（客源有限，主要来自于周边小区，无线上获客渠道）

### 案例背景

小王在小区旁边开了一家商超便利店，客源均为小区居民。小王想扩大销售范围，增加收益。

### 运营思路

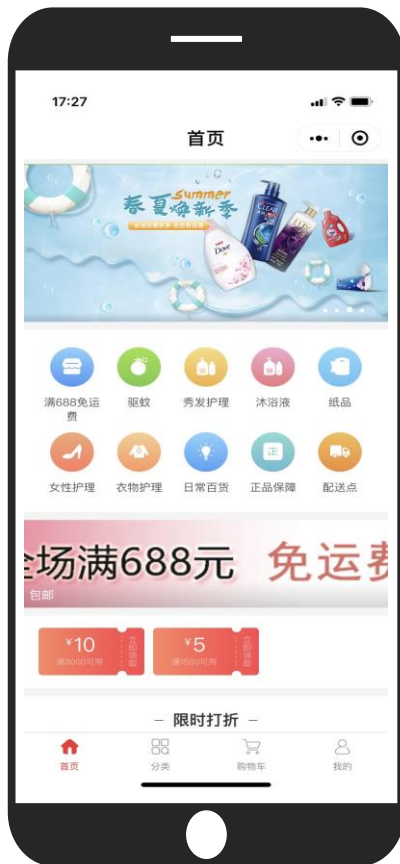
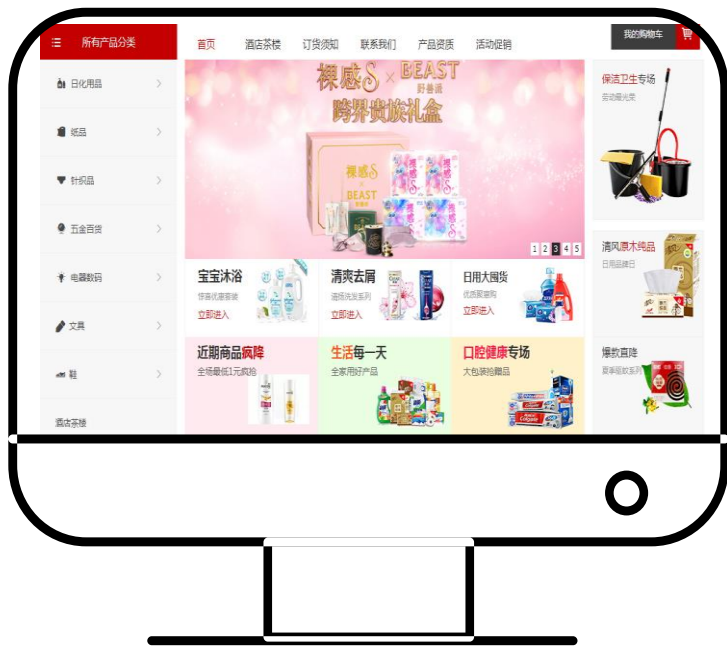
线上，搭建自有商城，引流更多客户线上下单。线下，做进店趣味性引流活动。线下线上双管齐下。





# 1. 获客 (客源有限, 主要来自于周边小区, 无线上获客渠道)

## 运营流程



## 第一步：搭建PC端商城+小程序商城

①从百度搜索进入商城

②从附近的小程序 海报扫码 参与活动  
跳转 进入商城小程序



# 1. 获客 (客源有限, 主要来自于周边小区, 无线上获客渠道)

## 运营流程

### 第二步: 张贴发布营销海报

云设计: 10W+可商用模板图片, 轻松作图。

### 第三步: 创建营销活动, 设置奖品

建议使用“活动抽奖”类型的活动, 快速引流。





## 2. 转化（怎样才能让顾客不假思索的快速下单？）


### 案例背景

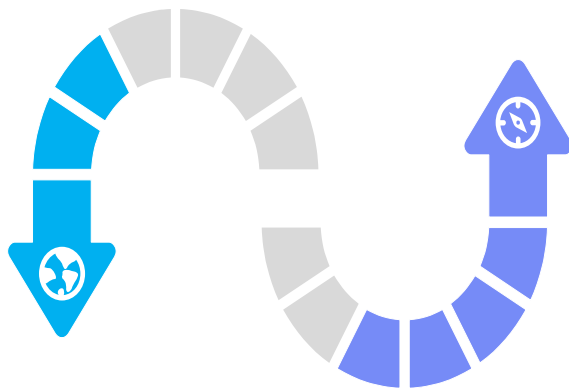
李姐在做微商，卖一些进口食品，每天在微信上咨询的人很多，但是很多人看了商品后迟迟不购买，会去淘宝京东上比价，李姐想挽留这部分顾客，增加营收。

### 运营思路

**营销宣传造势**，抢占消费者心智，创建商品**秒杀**、**优惠券**等营销活动，同时以**会员制度**辅以沉淀，减少消费者思考时间，快速下单。

### 造势宣传

 • 云设计



### 培养消费习惯

 • 商城





## 2. 转化 (怎样才能让顾客不假思索的快速下单?)

### 运营流程

造势宣传



秒杀活动



优惠券



会员积分



云设计：宣发海报引起关注

商城：低价秒杀刺激消费

+ 小额优惠券让利刺激消费

+ 培养到店消费习惯



## 2. 转化（怎样才能让顾客不假思索的快速下单？）

### 客户案例

## 攀枝花百盛线上商城

经营单位：攀枝花百盛商业有限公司

公司经营概况：

攀枝花百盛线上商城是为年轻人提供足不出户云购物的互联网购物平台，集购物、休闲、娱乐、餐饮于一体的攀西地区首家shopping mall。在实体店客流量大减的情况下，创新经营思路，搭建线上商城，开放线上购物渠道，最终成功转型，实现销售额大幅增长。

商城概况：

百盛线上商城使用解决方案里的小程序线上商城，利用砍价、拼团、组合套餐等营销功能推广引流，此外，为使流量最大化，商城内设置公众号关注，公众号内链接营销游戏活动，奖品为商城优惠券，将用户引流至商城使用优惠券，完整消费闭环，整个解决方案的使用，为商城带来了强大的品牌传播。

订单量：5000+      订单额：300W+      会员数：3500+



公众号粉丝引流+营销游戏活动



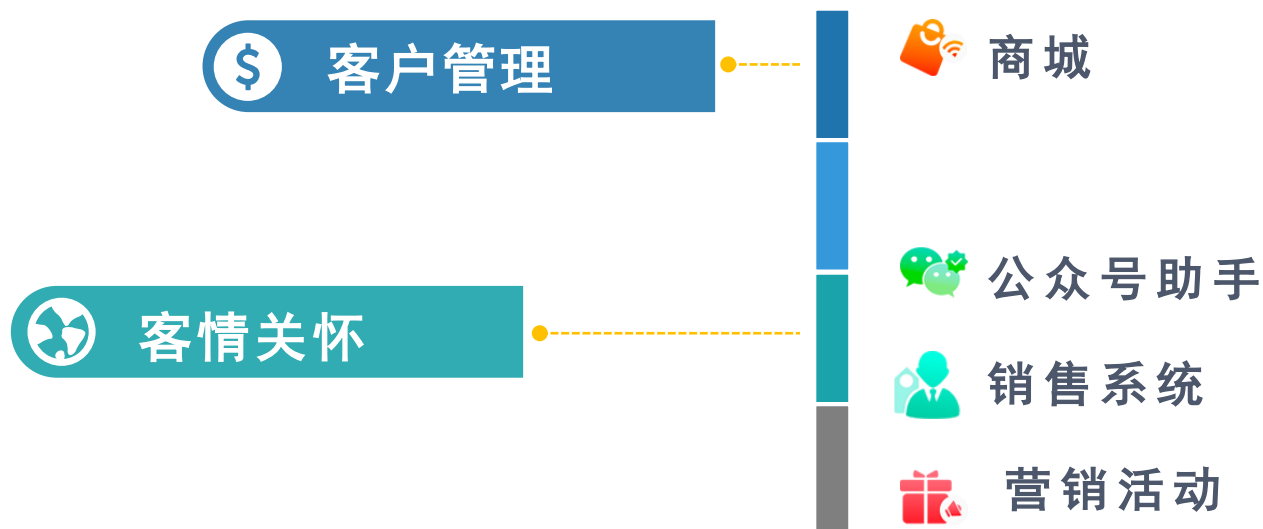
### 3. 留存（同样的产品，消费者喜欢在电商平台比价购买）

#### 案例背景

电商平台经常搞大促，消费者喜欢等到节日节点囤货采购，对线下商超留存客户，冲击力较大。

#### 运营思路

建立健全**会员制度**，培养到店消费习惯，做好**私域内容及客情关怀**，不断挖掘客户需求，保持消费者粘性。





### 3. 留存 (同样的产品, 消费者喜欢在电商平台比价购买)

#### 运营流程

#### 第一步: 搭建会员体系, 进行会员管理



#### 会员积分

可设置登录获取积分, 培养会员登录商城的习惯



#### 积分商城

可对会员进行积分营销, 提升会员活跃度



#### 会员卡

开卡专享尊贵权益, 助力会员留存



#### 会员储值

建立储值规则引导储值 增加会员粘性



### 3. 留存（同样的产品，消费者喜欢在电商平台比价购买）

#### 运营流程

#### 第二步：搭建私域内容沉淀



在**微信公众号**发布营销推文，吸引客户持续关注。



**公众号助手**对48小时活跃粉丝进行自动消息推送。



### 3. 留存 (同样的产品, 消费者喜欢在电商平台比价购买)

运营流程

### 第三步: 深入挖掘客户需求, 为再次成交做铺垫

私域流量运营神器

今日概况

新增线索	新增客户	积分排名	积分总额
62	22	221	8

递名片 分享获客

获客海报

获客视频

标签组	客户行业	客户等级
客户标签	互联网科技	核心客户
	汽车 建材	重要 一般
	广告营销	普通客户
	餐饮 出版	

客户详情

李小姐 (包子)

18566440000

优质 1位人脉 通过名片访问

编辑客户 联系TA

方案报价 有意向 无意向 成交情况

互动动态 跟进记录 客户信息

标签: 优质 铂金会员 意向中 韩风 追求个性 消费水平一般

姓名	李小姐
昵称	包子
手机	18566440000
类型	微信客户



积分乐园

活动简介

[查看活动说明](#)

完成每日签到任务, 参与活动攒积分换大礼!

参考案例



海普诺凯...

立即创建

设置**客户标签**, 根据客户情况, 实现精准营销。

客户通内镶嵌**长期互动游戏**, 增加消费者粘性。



### 3. 留存（同样的产品，消费者喜欢在电商平台比价购买）

## 客户案例

# 南宁市民卡惠商城

经营单位：南宁市市民卡信息服务有限责任公司

公司经营概况：

南宁市民卡惠商城，主营业务包括销售发行市民卡、经营扶农扶贫产品、零食生鲜、日用百货、教育培训课程等，是集多品类和服务为一体的综合电商平台。

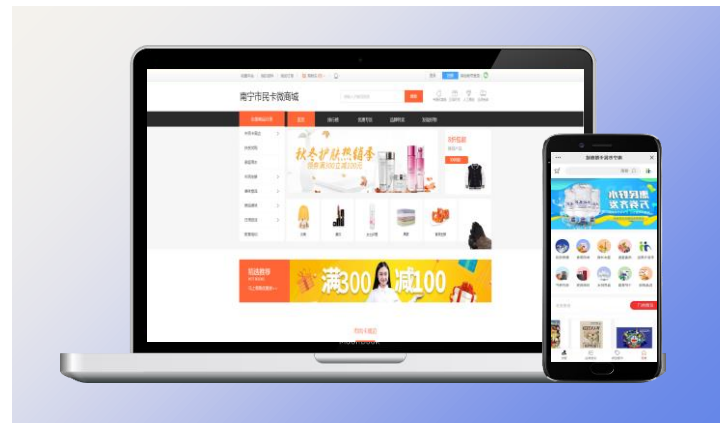
商城使用情况：

南宁市市民卡信息服务有限责任公司通过商城解决方案，搭建三端合一线上商城，轻松触达多场景消费渠道。同时，使用营销游戏活动在微信生态获客引流，玩转品牌推广；借助公众号助手进行粉丝分组管理，精准触达会员，实现会员精细化运营与营销，使商城效益最大化。

订单量：1500+    订单额：50W+    会员数：4000+



公众号引流 + 营销游戏



电脑商城+小程序商城+微商城



## 4. 复购 (老客户复购率低于期望值, 需要做营销不断触达)

### 案例背景

周老板是做土特产电商的, 在淘宝/京东这些电商平台做活动, 投入成本远大于复购利润。他开始运营自己的私域零售电商, 想让老客户回购率更高。

### 运营思路

提高营销活动触达率, 增强与客户的互动联系, 刺激老客户继续消费。

会员体系



商城

营销活动



营销活动



商城

消息触达



公众号助手



云设计





## 4. 复购 (老客户复购率低于期望值, 需要做营销不断触达)

### 运营流程

### 第一步: 定期做私域营销活动



#### 下单有礼

设置优惠券/满减等优惠活动, 刺激老顾客再消费



#### 直播导购

私域流量池内, 直播带货, 快速刺激消费



#### 618·我是购物狂

#### 游戏促销

节日节点设置有趣好玩的促销活动, 吸引老客户参与



#### 极速秒杀

#### 极速秒杀

低价限时促销



## 4. 复购 (老客户复购率低于期望值, 需要做营销不断触达)

### 运营流程

### 第二步：消息触达



利用云设计制作宣传海报, 投放社群、朋友圈和公众号。



利用公众号的模板消息推送、活跃粉丝推送、智能推送功能, 向粉丝推送资讯, 引导会员复购。





## 4. 复购 (老客户复购率低于期望值, 需要做营销不断触达)

### 客户案例

## 宇通数码

经营单位: 合浦宇通数码器材有限公司

公司经营概况:

合浦宇通数码商城, 围绕3C数码产品为核心, 以销售通讯设备、移动终端设备、移动通信设备、电子产品为主, 品类与服务为一体的数码综合电商平台。

商城概况:

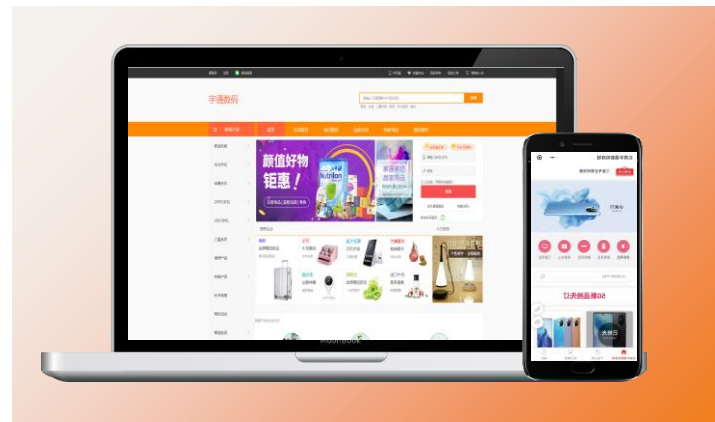
宇通数码通过搭建电商销售平台, 开启互联网数码电商的新模式。包括电脑商城、手机微商城及小程序商城在内的三大平台, 一站式满足消费者体验, 同时, 通过商城提供的社区团长分销系统实现了营销模式的再创新。

营销游戏活动及粉丝管理为合浦宇通提供了涨粉、粉丝列表分组等功能, 一方面降低获客流量成本, 另一方面刺激用户二次消费, 提升留存复购。

订单量: 4000+

订单额: 350W+

会员数: 4000+



电脑商城+小程序商城+微商城



营销游戏活动+游戏粉丝管理



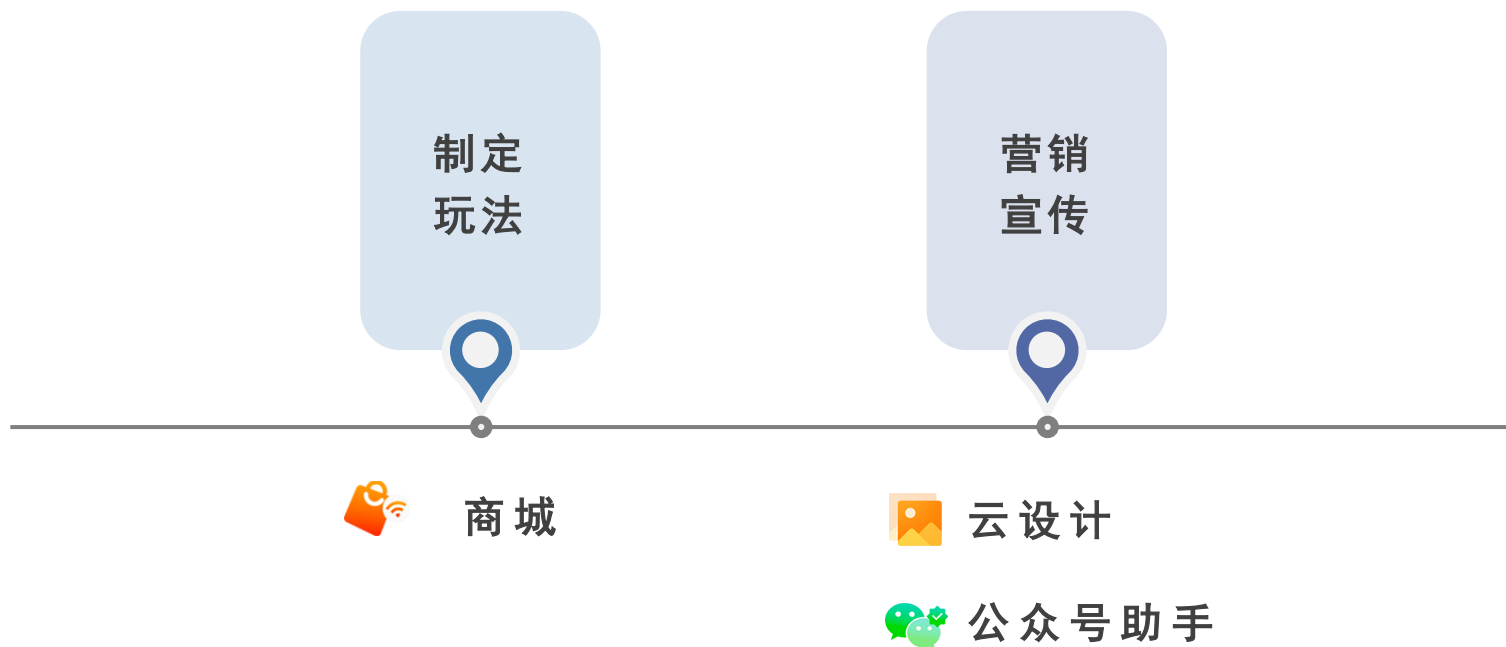
## 5. 裂变（引流新客成本远高于老客的社交传播分享）

### 案例背景

赵总在天河区开了几家连锁的便利商超，他发现目前客流趋于饱和，引流新客成本高，但又想拓宽销售渠道，增加营收。

### 运营思路

社区周围可做**社区团购**，辐射更多周边居民。同时，**招募分销商**，拓宽销售渠道。





## 5. 裂变 (引流新客成本远高于老客的社交传播分享)

### 运营流程

### 社区团购

#### • 社区推广

商家在自身周边、店铺周边的小区进行推广。

#### • 线上招募

通过公众号，以佣金奖励机制吸引粉丝报名、申请团长。

#### • 团长发展团长

商家可通过鼓励团长自主推荐人选。



接龙团购



分享商品



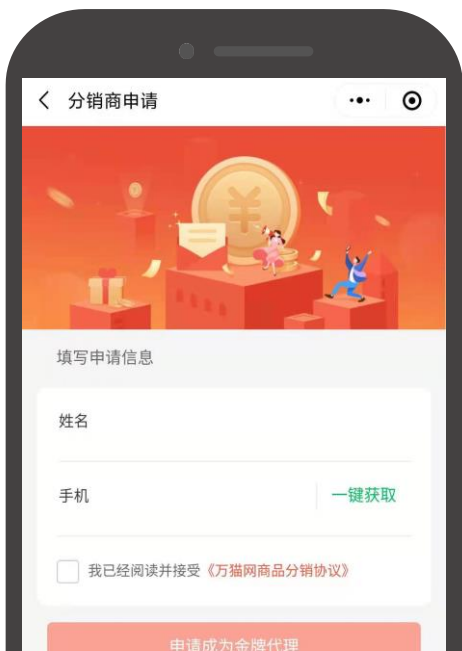
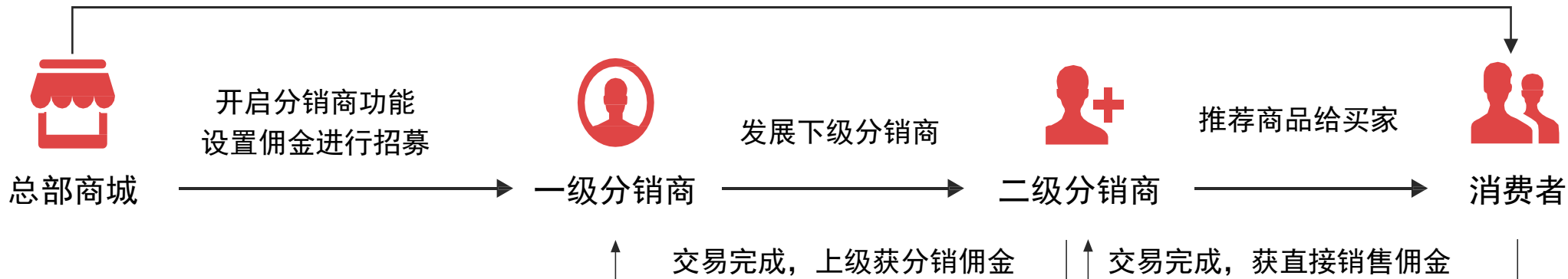
用户订阅消息



# 5. 裂变 (引流新客成本远高于老客的社交传播分享)

## 运营流程

**分销商：** 总部商城统一发货和管理





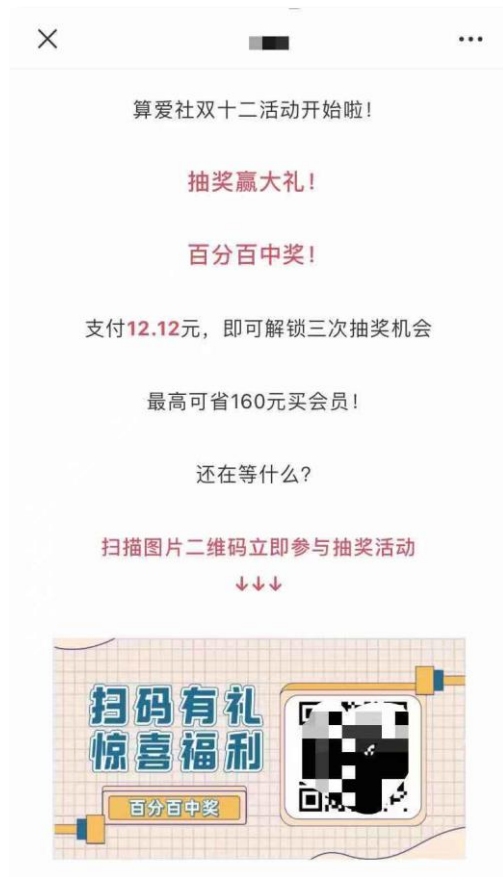
## 5. 裂变（引流新客成本远高于老客的社交传播分享）

### 运营流程

宣传海报发布招募内容，吸引老客户参与。



微信公众号内进行内容运营，吸引客户参与。



微信公众号接入商城，便于客户及时参与。





## 5. 裂变 (引流新客成本远高于老客的社交传播分享)

### 客户案例

# 哈佛宝贝月子会所

经营单位：河南福妈有福母婴服务有限公司

公司经营概况：

福妈有福母婴服务有限责任公司秉承“顾客至上，锐意进取”的经营理念，坚持“客户至上”的原则为客户提供优质服务，业务领域涵盖母婴用品、日用百货等。目前全国已有12家连锁经营的线下门店。

商城概况：

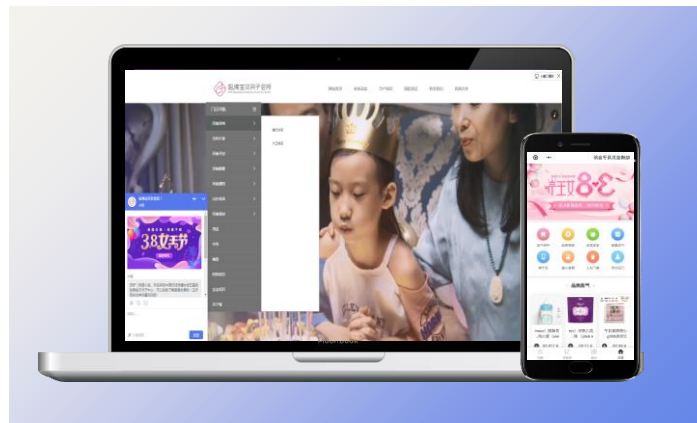
解决方案针对已有线下门店这一特性，提供到店自提、自定义支付等特色功能，帮助商家实现线上线下双渠道并行商业模式，全力打通线下门店对应的线上门店，满足品牌升级需求。平台提供推广员分销功能，最大限度拓宽销售渠道，促单转化。



订单量：1500+      订单额：100W+      会员数：5000+



线下门店场景



电脑商城+小程序商城+微商城





## 回顾总结

运营场景	客户痛点	运营思路	搭配产品
获客	客源有限，无线上获客渠道	私域商城+营销海报+趣味活动	商城+云设计+营销活动
转化	让顾客不假思索的快速下单	造势宣传+培养消费习惯	商城+云设计
留存	同样的产品，消费者喜欢在电商平台比价购买	客户管理+客情关怀	商城+助手+销售系统+营销活动动
复购	老客户复购率低于期望值，需要做营销不断触达	会员体系+营销活动+消息触达	商城+助手+营销活动动 +云设计
裂变	引流新客成本高于老客的社交传播分享	制定玩法+营销宣传	商城+助手+云设计



# 套餐价格——更多版本、产品可在公众号【追效科技】查询

产品	版本	服务明细	价格	套餐价
商城	豪华版	多终端同步开发、设计、运营、售后一条龙	自建3498/年 定制15000元	<b>产品组合</b> <b>搭配满6个</b> <b>8折优惠</b> <b>可叠加</b> <b>指定版本</b> <b>购买2年</b> <b>最低5折</b>
企业网站	至尊版	多终端同步开发、设计、运营、售后一条龙	自建1498/年 定制8000元	
小程序	至尊版	多平台同步开发、设计、上线、运营、售后一条龙	自建1498/年 定制10000元	
营销活动	至尊版	互动活动营销制作、指导，每月提供节日和热点	自建1998/年 定制20000元	
微传单	高级版	微传单制作、指导、售后、定期更新精美模板	自建998/年 定制2000元	
公众号助手	至尊版	公众号运营指导、软件售后、培训	自建1498/年 定制10000元	
云设计	高级版	商用图片设计指导、售后、定期更新版权资源	自建1998/年 定制3000元	
销售系统	高级版	SCRM培训、售后、每日更新获客文章、视频等	自建2998/年 定制8000元	
企业邮箱	高级版	信息安全、系统搭建、同步设置、售后一条龙	自建1698/年 定制6000元	
教育系统	至尊版	教育系统、教育小程序开发、设计、运营、售后	自建3998/年 定制15000元	
门店系统	高级版	门店系统、门店小程序开发、设计、运营、售后	自建2998/年 定制20000元	



# 服务体系



# 05

## 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！



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](http://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】

