

# 家政行业 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  
关于我们

# 01 行业概况

市场规模 发展趋势 行业分类 消费者

### 2016-2020年中国家政服务市场规模统计



数据来源：中商产业研究院

根据2016-2020年中国家政服务市场规模统计数据，2016年家政市场规模大幅增长，逼近3500亿元。家政服务需求旺盛，迎来持续增长态势，2020年家政服务行业市场规模突破9000亿元。2021年，全国约70%的城市居民对家政服务有需求，家政服务业蕴含着万亿级的消费市场，有巨大的市场潜力，预计到2025年家政服务行业市场规模将达到1.4万亿元。

# 未来趋势

## 互联网+家政

- 互联网家政能够利用大数据、人工智能等对客户和家政人员进行“精准画像”，帮助行业实现供需高效匹配的精细化运营管理，优化用户体验，提高竞争力。

## 专业化程度升高

- 随着家政专业平台的成熟，家政从业人员将接受更专业的、系统的学习，进一步促进家政服务的专业化发展。更加专业的家政创业者或者家政服务人员会在将来的大市场占据更加有利的因素。

## 社区化

- 更多个性化、特色化的家政服务企业可充分利用和挖掘社区资源，开展社区家政、居家养老、日间照料、陪护等服务项目，建立便民综合服务体系，推进家政服务社区化发展。

## 跨界多元化

- 更多家政公司将推出手机维修、鲜花绿植、上门按摩、房屋维修、医护上门、体检理疗等生活类服务，以满足新涌现的消费场景，抢占家庭消费的新入口。

# 行业分类

- **基础劳务型：**

煮饭、洗衣、维修、保洁、卫生等。

- **知识技能型：**

护理、营养、育儿、家教等。

- **导师管理型：**

贵族享受管家的家务管理、社交娱乐的安排、家庭理财、家庭消费的优化咨询等。

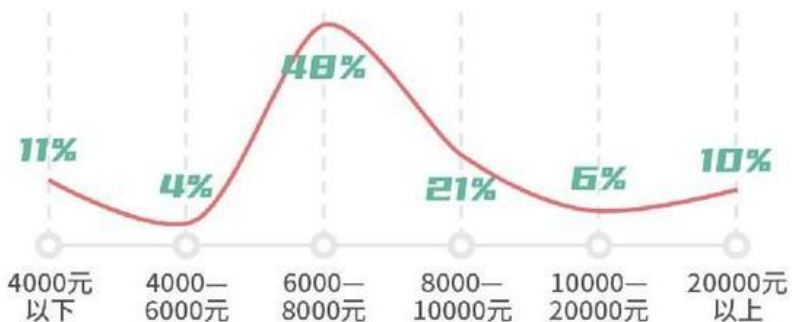


# 消费者概况

## 90后主力 扛大旗，沉迷于工作



## 85%消费者 月收入超过6000元



来源：58同城到家精选《双11家政消费报告》

根据58同城到家精选《双11家政消费报告（2020年）》，90后已成为家政消费的主力军订单占比达到45%，其次为80后占比33%，80后、90后普遍认为家政服务对生活已不可或缺。在消费者雇佣家政服务原因上，“工作忙没时间”“家里老人孩子需要照顾”“家政服务更专业”位居前三。

报告分析认为，90后正处于职业发展的“黄金年龄”，且受到“宅文化”和“品质生活”理念的影响。与70后、80后相比，90后或更加在意时间成本、购买体验等无形价值，对家政服务的依赖性更强。

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：家政行业服务频率低，周边顾客资源有限，线下流量红利殆尽。消费者可选择的家政服务渠道越来越多，商家没有线上流量主动权，依赖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：美团抽佣超10%，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，顾客信息多靠纸笔或Excel记录，查询耗费时间。营销方式单一且难以触达，顾客不愿意复购，资金回笼慢。
- 家政公司管理效率低，生存压力巨大：财务数据核查易出错；家政服务员有全职和兼职，积极性低流动性大，服务流程和效果难以把控；门店租金、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+员工业绩+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

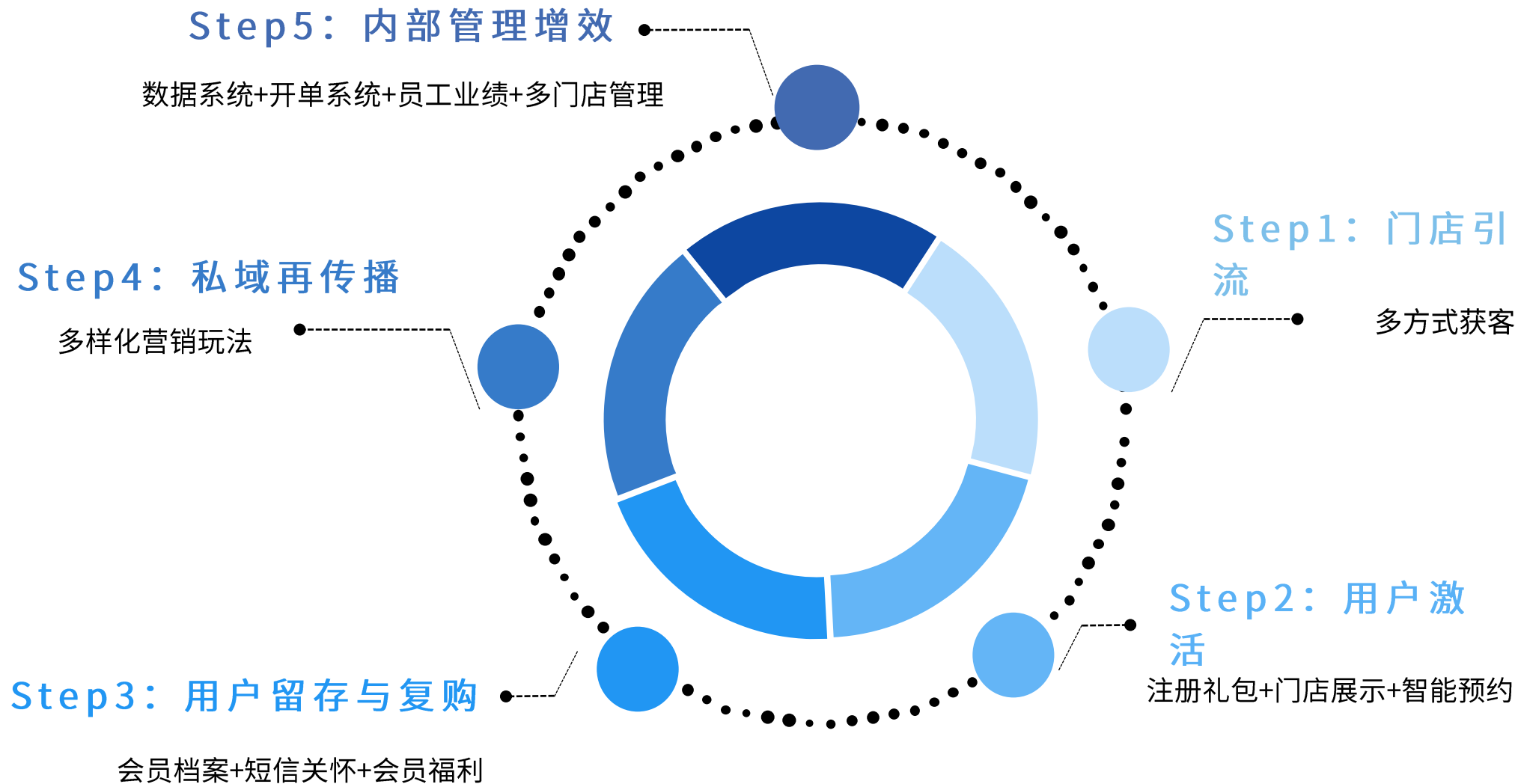
会员档案+短信关怀+会员福利

## Step1: 门店引流

多方式获客

## Step2: 用户激活

注册礼包+门店展示+智能预约



# Step 1: 门店引流



**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, 打破地域限制, 利用线上手段扩大流量入口。

# Step 2: 用户激活

进店礼包刺激新客注册会员。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：服务介绍、客户评价，进行客服咨询，全面了解再预约，提高付费率。

地图定位方便服务员准确找到会员地址及时上门，减少会员等待时间，提升服务体验



## 案例现场

### 厨房清洁

厨房的全面清洁，包括碗碟的清洗

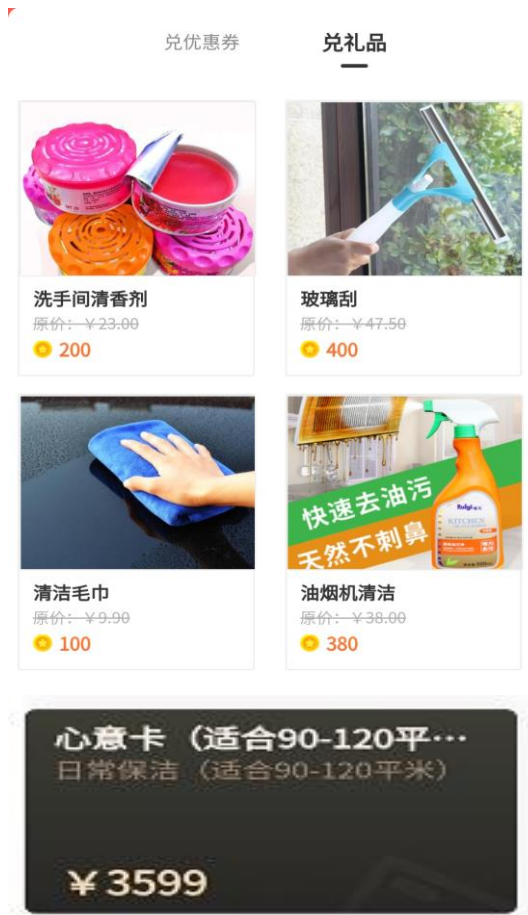


### 客厅大扫除

大面积清扫，让您的房子一尘不染

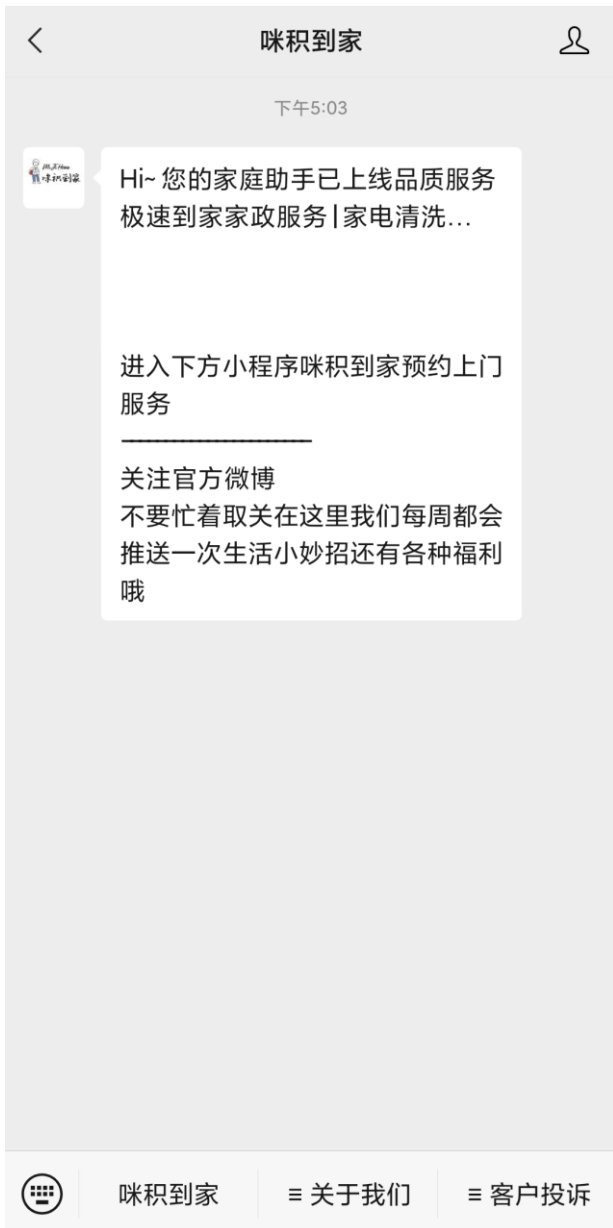


# Step 3: 用户留存与复购



会员储值、各类家庭扫除卡项、积分与积分商城和长期家政服务计划等营销功能可以提前锁客，提高会员复购率，加速资金回笼。

## Step 3: 用户留存与复购



会员档案可给会员打标签、记录家庭面积、地址、特殊需求等信息，让商家及时更新会员喜欢的产品服务，**个性化服务留住顾客。**

公众号推送生活小妙招和活动优惠福利等，粉丝可通过公众号菜单栏进入小程序进行服务预约，**实现公众号粉丝导流。**

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



**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。**

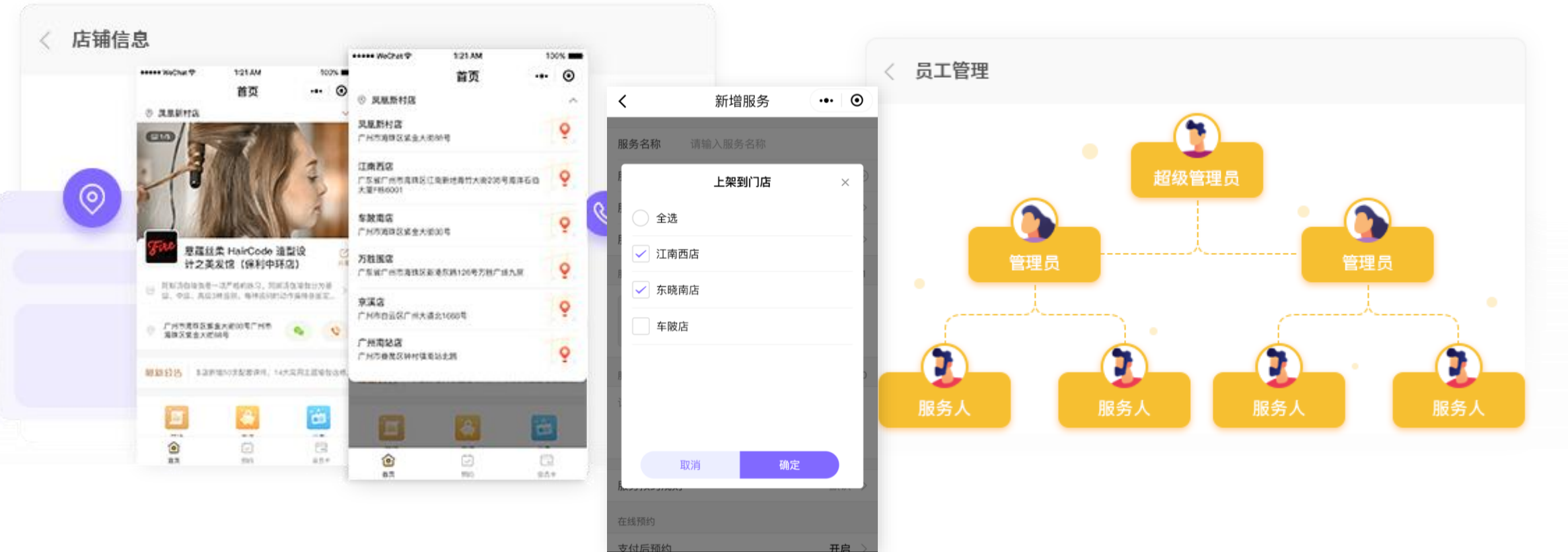
The screenshot displays a POS system interface with several key components:

- 微信支付 (WeChat Pay):** A prominent green logo and text indicating supported payment methods.
- 营业统计 (Business Statistics):** A section with tabs for '实收方式统计' (Actual Payment Method Statistics), '实收构成统计' (Actual Payment Composition Statistics), '消耗统计' (Consumption Statistics), and '优惠统计' (Discount Statistics). It includes a table for '实收方式排行 (按金额)' (Actual Payment Method Ranking (by Amount)) and a donut chart for '实收方式比例' (Actual Payment Method Proportion).
- 实收方式排行 (按金额) Table:**

排名	实收方式	实收金额	占比
1	现金	¥41732.60	70%
- 实收方式比例 Chart:** A donut chart showing the total amount (总金额) of ¥59618.00, with a legend for '现金' (Cash), '线上微信支付' (Online WeChat Pay), and '其他' (Other). A tooltip shows '请支付 (元)' (Please pay (元)) of 50.
- 服务人/销售 (Service Person/Sales):** A management window with tabs for '服务人' (Service Person) and '销售' (Sales). It features a search bar and a list of employees with checkboxes and labor proportion settings.
- 劳动比例 (Labor Proportion):** A list of employees with their respective labor proportions:

姓名	比例
李月梅	50.00 %
维修师傅...	50.00 %
- 数据可视化 (Data Visualization):** A line chart showing trends over time, with an illustration of a person pointing at the data.

## 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。

# 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



## 案例一：优洁家政

1个月内拓客150+，收现突破13万

背景介绍：优洁家政是一家创办于2010年的老牌保洁家政公司，位于佛山顺德的某个小区聚集点中心，多年积累了较多的一批顾客，但是随着互联网的发展，线下红利殆尽，新客难以增加不说，老顾客也开始流失。优洁家政的老板王先生发现这个问题后，决定接入互联网，赶上潮流，转型为互联网+家政公司，以获取更多流量资源。

38元抽油烟机清洗拼团

本店服务

全部 日常保洁 家电清洗

地板打蜡 ¥300

家庭维修 面议

家庭深度扫除90-120平方 ¥599

家庭深度扫除70-90平方 ¥499

距离活动结束还有 415 天 23 时 54 分 59 秒

38元抽油烟机清洗拼团

3人团

¥38 ¥88

会员列表

输入姓名/手机号/卡号 搜索

共 338 名会员

卡号	会员信息	会员账户	来源	标签	距离上次到店	注册时间	生日	操作
<input type="checkbox"/> No.384		余额: ¥524.00 卡项: 0个	手动录入	-	-	2019-05-12 00:22	1990-01-01	详情 修改 删除
<input type="checkbox"/> No.385		余额: ¥196.00 卡项: 0个	手动录入	-	-	2019-08-07 17:23	1990-01-01	详情 修改 删除
<input type="checkbox"/> No.386		余额: ¥1020.00 卡项: 0个	手动录入	-	-	2019-08-07 17:28	1999-01-01	详情 修改 删除

### 亮点思路：

1.把所有储值会员（共338位）的个人信息和储值余额、地址、习惯特征等录入到会员管理系统中，形成数字化档案。并通过系统短信、朋友圈、公众号等方式通知会员优洁家政已经实现线上预约，进入小程序门店即可领取优惠券。并通知推广新用户可以获得优惠券和余额奖励，鼓励会员进行私域裂变。

2.优洁店结合会员档案，分析了各项会员数据，推出了出日常保洁外的更多个性化家政服务：家居/家电/水管/网线维修、洗衣、地板打蜡、上门回收旧物/垃圾等服务。

3.趁着年底家家户户都要搞清洁过年，优洁店推出储值500元赠送价值138元抽油烟机+灶台清洗活动和抽油烟机清洗38元特价拼团活动。年底了，很多顾客不仅需要清洗抽油烟机，还有打扫整个家的需求。因此这个活动，不但让顾客在参与活动时顺便购买更多扫除服务，还用储值锁定了顾客的复购。



### 舒家保洁

分享

舒家保洁为周边各家庭提供日常保洁、家电清洗、开荒保洁和深度保洁服务。只需在小程序上 > 一键预约



预约



公告



购卡



拼团



积分商品



领券



本店置顶



首页



预约



会员卡

## 案例二：舒家保洁

### 1个月收获创始会员200+，回笼资金近10W

背景介绍：舒家保洁是社区型家政，主要为周边小区提供日常保洁、家电清洗、开荒保洁和深度清洁服务。开业初期舒家店成功利用【优惠券礼包】+【初始会员储值卡】获得了一大批粘性极高的会员，回笼创业资金，保障了开业初期资金的健康流转，减少大量的负债。





### 亮点思路：

1.制作**进店优惠券礼包**：满100元减10元券、抽油烟机清洗8折券、家庭深度清洁特价券等。制作【创始会员**储值卡**】，卡项包含6次日常家庭保洁服务，售价338元，有效期180天。

2.私域推广预售：预售开始后，舒家保洁让员工都在自己朋友圈和一些业主群里面发预售创始会员卡和开业优惠券礼包赠送的活动信息，并通过【员工分销】功能，为每个员工制作了专属推广码，对各员工进行推广**数据追踪**，并给予**提成激励**。

3.会员扫码进入小程序门店即可看到进店优惠券大礼包，注册即可获得。顾客注册马上将会员的电话、地址等基础信息录入会员档案，为后续管理做铺垫。购买卡项后，可以直接在小程序上预约，预约成功后自动消耗卡项次数。舒家店还设置积分与**积分商城**，上架优惠券和常用的家用清洁品作为积分礼品，**鼓励会员去兑换使用**，**提高会员粘性和复购率**。





# 05

## 关于我们

[关于公司](#) [套餐价格](#) [服务体系](#) [产品矩阵](#)

# 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！



# 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



# 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】

