

前言

近几年，各特许经营企业纷纷开始了数字化升级转型。据调查，除极少数颇具规模的头部企业具有能力开发所需的数字化系统和工具，更多的企业是从使用一些数字化应用开始自己的数字化之旅。

大企业因为经济实力、人才储备、业务规模等原因，有能力组建开发队伍，制定全面数字化战略，据此进行企业架构和业务流程的重塑，搭建所需系统和平台，开发相应的数字应用工具。这一切需要强大的财力支持，且有暂时对现有业务的造成影响的风险，所以比较适合大企业。

在服务领域的广大中小型企业，并不愿意上来就进行彻底的模式或业务的重构，而是更倾向于从使用数字化应用工具开始自己的数字化尝试。市面上各类供应商众多，应用工具也是五花八门，而大多数中小企业还没有数字化方面的专业人才，对于他们来说，如何选择最适合自己的供应商和应用工具成了不小的困惑。正是为帮助众多中小企业更容易地了解 and 选择数字化供应商和他们的系统、应用软件及解决方案，协会组织了数字化特许推进工作组编写了这本手册。

我们根据特许经营的特点和企业业务板块把这些数字化产品进行了分类，目的就是为了让企业方便快捷地找到适合自身数字化需求的产品和供应商。

【特许加盟体系】

特许经营管理体系是特许企业持续健康发展的基础，在实现数字化之前，其主要以书面的制度、流程、规范、标准和表格等方式呈现，以训练等方式学习，以特定组织结构方式实施，以督导检查等方式控制。

非数字化特许经营管理体系存在两个难题：一是体系的复杂性与执行的碎片化之间的矛盾；二是体系内容在传递过程中的损耗导致执行结果的变异。

而数字化能有效帮助特许人对经营管理模式和经验进行固化与沉淀，形成系统化的知识图谱，并且便于“进化”与“遗传”；帮助执行者在复杂的体系里快速找到需要的碎片，以降低

特许经营数字化 产品手册

FRANCHISE DIGITAL TOOLS
HANDBOOK

学习成本；减少信息在传递过程中的损耗；引导执行者形成“目标”与“结果”之间的闭环。

本类数字化产品示例中，有的从特许体系的应知应会出发，通过建立知识图谱、复制成功店长的经验来服务于加盟店；有的应用侧重于利用大数据和模型来提高选址、招募的成功率，降低人为主观因素的影响；有的将加盟服务的全链条通过信息和流程在线化，提升沟通效率和加盟商的信任度，降低总部成本；有的将原本手工统计的自查、督导等繁杂工作完全数字化、可视化，减少人员统计的成本和误差，提升工作的精细度和整体效率。

【店铺选址】

店铺选址是特许企业为加盟商提供的基础服务之一，帮助加盟商选对了店铺，就是帮助加盟商奠定了业绩基础。

过去的店铺选址，对于商圈信息、店铺信息、顾客信息与销售预测之间的关系分析比较困难，更多的是通过传统的纸张或表格，对店铺信息进行“描述”或“记录”，这导致了选址不准，进而难以达到预测的投资回报。

数字化店铺选址，将特许企业的商圈、店铺、顾客进行数字化建模，将网络规划、选址开发的跟进过程、判断方法、决策逻辑和报告，全部数字化，并将相关的知识、经验、流程、数据，沉淀到企业中，成为企业资产。

在数字化店铺选址的示例中，有的基于大数据与AI算法，帮助企业完成商圈洞察和店铺评估，进而获得更精确的销售预测和投资回报分析；有的帮你了解顾客从哪里来、到哪里去、如何分布等等。从人和场等多个角度，帮助特许企业更快、更准、更低成本地去完成店铺选址任务。

【智慧门店】

传统门店管理模式很难实现新零售时代的运营管理要求，数字化的运营需求已经促使门店智慧化成为不可逆的趋势。

“线上线下的信息数据难以融合；海量消费者的信息难以进行统计分析；消费体验千人一面，缺乏个性化体验……”这些传统连锁企业一直以来存在的难题，在智慧零售时代将迎刃而解。智慧门店能够实现数据化和智能化，让消费者与商品之间实现跨场景的智慧连接，

将让门店具有能够“思考”的大脑，能够感知消费习惯，预测消费趋势，并通过线下数据全面反哺线下及线上的能力，最终将实现零售行业的智慧迭代。

智慧门店是融合大数据、智能传感设备和软件平台并通过CRM实现店铺网络化、数据化、电子化的消费管理和营销服务平台。智慧门店基于物联网技术，让线下实体店与线上网店无缝连接融合，上下信息交互、自动推送。实现消费行为数据化，消费需求场景化。跟踪到什么人在什么时间以及什么位置动了、看了什么商品，基于得到的数据，优化后端供应链，使供给更高效，服务更精准，提高回头粘度，进而增加销售额。

本类产品的示例中，从各种应用层面展现特许连锁企业的智慧门店应用解决方案。

【会员营销】

会员营销可以说是对数字化应用最广泛、也最成熟的领域，其核心主要分为“数字化会员”和“精准营销”两部分，前者沉淀会员相关的行为、偏好、基础信息等，借助数字化工具将无形的数据资产转化为有形的“用户画像”，后者应用市场营销的理念，基于数据分析的基础，建设个性化的精准服务工具，提升顾客体验，促进价值转化。

在没有数字化之前，大家对于会员的认知停留在从简单的身份标识，对于企业服务感知度不高，随着数字化的演进用于记录会员基本信息、账户信息、权益信息的载体进化为会员管理系统，将沉淀的数据资产，借助数字化理念转化为会员洞察、标签画像、数据看板等可视化工具。

会员的数字化势必服务于营销策略，早期的积分和等级制等会员生命周期运营策略也在零售、游戏、电商等不同行业演化呈现个性化的运营方式，形成富有行业特色的营销系统，结合会员行为和交易数据，结合数据分析和洞察的结果，按照顾客偏好习惯进行个性化营销服务。

可以说，会员营销和数字化是相辅相成、共同发展的，在配合企业的会员管理体系的优化迭代中不断演进，发展成为会员数据记录、分析、洞察、营销服务、效果分析、提供建议的数字化平台，助力企业通过建立完善的客户关系管理体系，结合自身服务或者产品品牌，提供会员专属权益服务来提升会员的忠诚度和活跃度，逐渐实现价值转化和分享传播的双赢目标。

【数据融合挖掘】

特许企业在数字化过程中会使用各种各样的数字化设备和系统。不同的业务、企业不同的发展阶段适用的设备和系统各有不同。企业内部不同的职能和业务使用的设备和系统也可能不同。因此“数据孤岛”的问题在所难免。“数据融合”、“数据挖掘”的需求就应运而生。

“数据融合”在这里是指将不同设备和系统的数据整合到一个系统里。“数据挖掘”在这里是指在这个系统里对不同数据源的不同数据按照特许经营的逻辑进行统计、分析和挖掘，快速找到问题，快速找到解决问题的方法，实现“数据驱动”经营管理和特许加盟。

本类产品应用案例中，有的致力于帮助总部和加盟商、店长解决“问题发现、问题管理”的需求，在产品端做到及时发现、及时反馈、及时处理；有的则着眼于全域数据的一体化管理，通过大数据的算法和算力能力提升一线人员的业绩；有的在数据挖掘和可视化的基础上，又进一步打通“到人”这一环节，解决数据到行为的精准度问题；有的则通过强大的中台分析和处理能力满足客户数量大、速度快等要求。

数据化管理是智慧化管理的前置，部分企业已经在商品陈列优化、销售话术改善、食品安全纠偏等方面做到了系统自动学习、自动处理、自动指令，极大提升效率、降低成本。

【支付收银】

支付收银是连锁经营过程中至关重要的场景，消费者对支付方式的要求也越来越高，而企业对于支付收银的功能也更多元化，一个功能完善、稳定的支付收银系统可以帮助连锁企业高效运营。

传统的支付收银主要为解决商家“收银”的痛点，其功能单一、封闭、系统数据零散。而随着科技与消费的持续升级，连锁企业逐渐拓展到线上线下融合发展，商品、会员、交易、营销等数据共融互通的需求也在不断增长，单一的收银属性远不能满足连锁企业的发展需要。

智能支付收银系统依托互联网云技术，实现高效收银、精准营销、多渠道融合，全业务环节数据互通，打造全新的消费场景。实现连锁总部统一部署管理，多品牌、多业态、跨区域、多层级的系统管理模式。

在智能支付收银示例中，可借鉴不同体量的连锁企业在发展过程中支付收银遇到的问题、困惑和改进措施，为您在支付、获客、数据营销等多个应用场景提供案例分享，帮助您了解智能支付收银在连锁经营中的重要性和必要性。

【数字化办公】

数字化办公是企业实现数字化转型的一个重要环节，需要企业IT建设从传统的流程驱动向“人、财、事、物、智”的全面数字化、全连接和智能化转变。

数字化办公以员工为中心，聚焦企业内部管理与协作，通过组织在线，让企业内部员工、各级组织、分支机构实现在线化，更好地应对组织升级；通过沟通在线，让跨部门、跨区域的沟通更敏捷、更方便、更有效、更安全；通过协同在线，让企业制度流程化，跨组织协作更高效；通过业务在线，让管理流程与业务流程融合，推动采购、人事、财务等业务协作更高效；通过生态在线，让供应商、渠道伙伴、经销商、合作伙伴等沟通与协作一体化，全面提升企业数字化管理的效能。

数字化办公支持企业构建学习型组织，让知识资产集中沉淀与广泛应用，通过在线学习、岗位助手、研发社区、专家网络等融入个体、团队赋能的诸多场景，支撑企业产能提升与管理提效；让企业大数据自动汇集，可视化展示，支撑决策更科学，经营持续优化；让软硬件一体化构建更人性化的工作环境，支撑企业转型与升级，让企业创新与发展更高效。

【网络服务 IT集成】

网络服务是企业数字化的基础设施，而IT集成服务则为基础设施及企业数字化应用保驾护航。很多时候，连锁企业因为缺乏全国性的IT集成服务支撑而拖了门店扩张速度的后腿，门店的智能IT设备一旦发生故障就成了摆设，这将会影响到企业数字化展现，严重的还会给业务造成损失。

连锁企业总是希望门店开到哪里，网络IT集成服务就能跟到哪里，只有这样，企业为门店购买的各种智能设备（包括但不限于：WIFI、收银机、海报机、取票机、客流监控、商显大屏、迎宾机器人等）才能得到及时的安装与运维，也才能让企业数字化顺利展现给管理层。IT集成服务就是满足连锁门店的基础网络建设与智能IT设备全国安装、调试与运维的一站式IT服务。它最大好处就是企业不必要为雇佣专业IT技术人员而支付固定的工资与福利费用，真正做到“即用即用”，也就是既能满足企业数字化建设与运维对技术人员的需求，又能做到按需服务来买单的双重效果，这也必将成为连锁门店IT服务外包与智能IT设备厂商售后服务外包的最佳选择。

【供应链】

供应链是指为了给终端消费者提供商品、服务或信息，从最初的材料供应商一直到最终用户的整条链上的企业的关键业务流程和关系的一种集成。

企业供应链管理的目标是从采购开始，到满足最终消费者需求的全过程中，实现成本最小、效率最优。

相比较于传统供应链，数字化供应链时代的到来为我们提供了更多的想象空间。在消费者端，基于用户消费需求的大数据洞察来解决长期困扰供应链管理的需求不确定性难题，进一步平衡供需之间的差距实现资源的更优化配置。在供应商端，基于供应链各环节服务商的信息化和透明化程度提升，分工与协作将会更加紧密且细致，社会资源将加速向更加专业且高效的供应链企业聚集，形成更大的规模效应，从而进一步提升全社会的效率。

广大的连锁企业无论所在行业、业务模式、企业规模、发展战略都各不相同，选择数字化升级转型的方法应该与自身的发展状况和需求相适应，避免一哄而上的盲目性，减少求大求全的风险，而从选用一些数字化工具开始做尝试不失为稳妥的方法之一。未来，我们将收集梳理更丰富的数字化产品，为广大连锁企业的数字化助一臂之力。

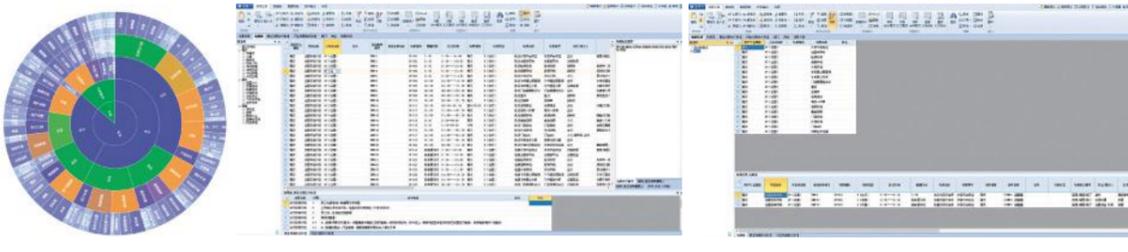
本手册的编撰，得到了数字化特许推进工作组的大力参与和支持，在此特表感谢。

中国连锁经营协会

2020年4月

目 录

【 特许加盟体系 】		
亦墨特许体系管理中台	1	美团收银 31
百果园加盟商管理	2	智美AR智能美妆镜 32
查查店	3	智美iStore派样机 33
亦墨APP	4	智美AI智能云货架 34
首旅如家HMS-客房管家APP	5	智美智慧门店POS通 35
		海鼎连锁零售解决方案 36
【 店铺选址 】		【 数据融合挖掘 】
店驰	6	百果秘书 37
天会门店客源分析系统	7	百应AICC 38
		奇点CDP 39
【 会员营销 】		亦墨BI 40
百果园营销服务平台	8	云徙数字中台3.0 41
君时多触点会员中台	9	首旅如家HMS-收益增长APP 42
科脉慧猿CRM管理系统	10	
天会消费者需求挖掘系统	11	【 支付收银 】
有赞教育	12	哗啦啦·云店POS Windows版 43
有赞美业	13	哗啦啦·云店POS Android 手机版 44
有赞微商城	14	哗啦啦·云店智能识别收银系统 45
云徙数盈营销云	15	美团收银 46
美团收银会员营销	16	
美团收银全渠道会员	17	【 数字化办公 】
智美一站式数字营销平台	18	信天通信SD-WAN解决方案 47
首旅如家.airhotel全员营销小程序	19	蓝凌数字化办公OA平台 48
首旅如家多元化共享酒店小程序	20	蓝凌知识管理平台KMS 49
		博普达-企业直播点播 50
【 智慧门店 】		【 网络服务 IT集成 】
天会员工健康与企业复工评估	21	迈外迪WiSmart 3S 双频无线路由器 51
陆尔AI智能营销系统	22	蓝客按需IT服务 52
迈外迪WiDash 全新智能管理云平台	23	
商米数字门店解决方案	24	【 供应链 】
天会消费者体验管理系统	25	哗啦啦餐饮连锁供应链系统 53
亦墨APP	26	绝配供应链服务 54
有赞零售	27	科脉好餐谋餐饮管理系统 55
万店掌高效巡店系统	28	首旅如家EPS采购平台 56
哗啦啦·微信餐厅	29	
奇点云智能IOT	30	

【产品名称】 亦墨特许体系管理中控台	【应用场景】 加盟体系
【产品特点】 以成熟的管理模型作为理论基础，将行业专家的经验抽象，结合各行业各业态不同类型的头部企业最佳实践转化成知识图谱，将企业的目标计划、职责、指标、关键动作、行为结果、分析数据、改善建议等管理场景数字化。支持成熟场景选择和自定义。 帮助企业整合完善自己的特许体系，并提高将体系落地的效率。	
【应用案例】 亦墨拥有共性的特许加盟管理体系和餐饮、汽车后服务等垂直行业的知识图谱。在嘉和一品与亦墨合作的过程中，亦墨利用“餐饮外卖知识图谱”实现外卖运营的体系优化和落地。 (一) 应用实施 嘉和一品管理高层的需求在于： 1) 管理标准是线条，不成体系，不同区域的理解不一致、有偏差。 2) 从总部到门店的指令反馈不统一，速度慢、信息衰减，高层无法及时看到门店执行的数据。 亦墨通过知识图谱设计一整套管理场景帮助嘉和一品实现管理数字化： 1) 建立从计划要求到门店执行反馈、区域检查、总部督查、高层数据看板的PDCA数字化完整通道，让从上到下的各级角色，知道自己该做什么、怎么做、如何记录和反馈、做的好不好、如何改进。 2) 亦墨的管理顾问在了解嘉和一品的实际情况和需求之后，甄选优化了最合适的19个管理场景作为首批上线应用。包括差评回复管理、新客户关怀、老客户回访、食品安全管理、预制存量、第三方平台评价等不同模块的管理场景。 (二) 实际收效 不到3个月，嘉和一品的顾客好评率（第三方平台）提升28%，差评率下降超过40%。公司高层对于管理反馈和执行数据统计、查看、处理的时间大幅缩短，效率提升明显。	
	
【出品公司】 上海亦墨信息科技有限公司 联系人：袁定华 电话：13918250808 微信：13918250808 邮箱：water@emucoo.com 	

【产品名称】 百果园加盟商管理	【应用场景】 加盟商管理
【产品特点】 1、管理加盟商相关的全加盟业务，包含加盟商、商铺、加盟合同、加盟门店等信息管理，及加盟申请、新店开业等业务流程信息管理跟踪； 2、产品包含WEB端管理后台，及C端“加盟公众号”，意向加盟商可通过微信公众号提交加盟申请，查看自己的加盟申请准入进度； 3、可根据流程各个节点，推送企业微信消息提醒管理人员跟进或完成当前业务数据维护	
【应用案例】 ◆背景：公司于2019年开始大力开放加盟连锁业务，加盟咨询申请以及加盟商的管理业务激增，对于加盟业务数据的维护及各部门间数据传递的及时性、准确性有了更高的要求，而通过线下表格的管理不够及时方便，所以产生了要建立加盟商管理的信息系统需求。 ◆实施过程：信息系统建设分为三期：1、第一期：搭建基础信息管理功能，包含加盟商、商铺租赁、加盟合同、加盟门店等数据的新增编辑审核，实现基础信息记录维护功能；2、第二期：建设流程管理功能，包含加盟申请准入、门店开业、资金服务开通、门店异动管理等流程，实现流程数据的记录跟踪，任务提醒推送，流程进展实时跟进管控；3、第三期：完成加盟商对账单数据计算展示，加盟商与百果园双方对账确认；以及加盟商考核、培训，门店宿舍、水电煤等费用管理，门店员工变更数据实时同步展示。 ◆效果：1、基础信息：通过系统管理加盟业务基础数据，并增加用户操作及数据权限，提高了部门间数据传递的协同效率，确保数据的及时性、准确性；系统存档数据也方便管理人员查看历史业务数据保证了数据的追溯的易用及可追溯可传承；2、流程管理：凭借系统打通加盟业务中各个关键流程，任务提醒有效缩短加盟准入、门店开业的平均周期时间，减少繁琐且低效的沟通成本，使加盟业务的拓展速度能够更快速高效的开展；3、对账及门店运营外管理：系统在每月固定时间准确准时生成对账数据给到加盟商，增强加盟商对百果园的认可度及信任感；门店运营外的琐事通过系统可方便管理，减少加盟商门店管理的精力与时间投入，可以更好的关注门店经营从而与百果园共同双赢。	
	
【出品公司】 百果互动科技有限公司 联系人：陈继敏 电话：18926080073 微信：18926080073 邮箱：chenjm@pagoda.com.cn 	

<p>【产品名称】 查查店</p>	<p>【应用场景】 加盟商招募</p>
<p>【产品特点】</p> <p>查查店是大数据选址、招商、运营的餐饮saas系统，为餐饮商家提供开店选品，开店选址，后期运营，招商加盟流量等餐饮“生老病死”全产业链服务，目前拥有加盟来电，运营中心，数据工具和加盟参谋小程序4个产品模块，已合作近200家餐饮企业，包括博多集团、味捷集团、源动力、黄记煌、曼玲粥店等知名餐饮企业和品牌，覆盖门店达到2万余家，每日近千万级餐饮数据沉淀在平台上。在餐饮大数据这个领域已成为全国规模最大的企业。目前查查店和百度，头条等大型流量公司达成战略合作，完成加盟流量端的布局与搭建。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>◆项目背景</p> <p>曼玲粥店的需求在于：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.面对品牌发展规模不断扩大的现状，现有选址团队无法满足不断增长的加盟商选址和评估需求，人员效率低，选址速度缓慢，门店落地周期长。 2.在自身作为外卖侧强势品牌的背景下，面对同区域竞争品类，需要提高品牌自身的外部数据监控能力及对市场作出策略调整。 3.随着加盟商外卖数据意识和互联网意识的不断提高，传统的人力选址评估方式无法满足加盟商对于该地址是否可行的评估标准，缺乏专业度和说服力。 <p>◆项目实施</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.通过培训，完整系统的普及数据化选址概念，简易搜索即可触达全国335个城市任一地域，通过人群，消费力等维度大幅度提高曼玲团队选址效率，降低其成本，加速门店落地。 2.通过前期数据分析，后期对同品类品牌全国数据分析等行为，协助曼玲粥店在门店落地前高效对当地做好综合分析，科学制定运营策略，提高门店生存质量。 3.完成了从前期加盟商线上沟通到现场交流谈判的全过程数据化植入，利用大数据提高加盟商对曼玲粥店品牌的信心，加强加盟商对于品牌的信任程度，提高其谈判成功率。 <p>◆实际收效</p> <p>在曼玲粥店极速发展的一年时间里，查查店数据选址系统助力其完成了从400到1000家门店拓张过程中的选址环节。同时提高了其15%的签约谈判成功率。</p>	
	
<p>【出品公司】 杭州餐数科技有限公司</p> <p>联系人：倪旭涛 电话：13750755222 微信：nixutao2011 邮箱：ares@chachadian.cn</p> 	

<p>【产品名称】 亦墨APP</p>	<p>【应用场景】 加盟店督导</p>
<p>【产品特点】</p> <p>为连锁企业量身定制：用数字化的方式帮助企业实现体系系统化，解决企业经营与管理不能实时交互在线的致命痛点，用智能助手作为运营工具，实现以数据结果为导向的运营过程全追踪，以计划、执行、检查、改善为管理闭环的智能化全链路运营，帮助企业实现合理降本和持续增效。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>CFB与亦墨携手实施了“CFB督导巡店系统”项目，解决了门店离散、信息流转与留存、数据统计与分析的几大痛点，全面提高了总部对连锁门店的标准化运营管控能力。</p> <p>(一) 巡店计划</p> <p>传统的巡店督导在管理近千家门店的巡店工作时，计划、修改和实施都非常困难，现时数字化的巡店计划模块，可以在系统中维护各个部门的督导人员巡店计划，可以随时查看、修改计划的执行情况，无缝和业务、考核数据对接。</p> <p>(二) 自定义配置</p> <p>在巡店中，预先设定好检查表的题目与规则，巡店过程中，督导人员只需要在手机上很方便的进行点击操作，系统就可以根据预先设定好的规则自动计算出相应的分数，并且在最后统计。亦墨系统支持绝大多数检查表的配置，在检查表需要调整和更改时，方便快捷。</p> <p>(三) 报告与整改单</p> <p>借助RPA和AI技术，实现巡店报告、整改任务和改善建议进行自动转发与抄送。帮助我们的督导人员提高了工作效率，减少了工作失误，让他们能够把精力集中在专业方面，更能体现出员工价值。</p> <p>对于一个国际化品牌来说，要想在不断拓展中稳步提升管理水平，必须要利用新时代的力量进行创新。DQ的案例无疑是将传统的督导体系进行了数字化重构，新的门店不断扩展、管理水平不断提高、人力成本逐渐下降，充分证明了DQ与亦墨在数字化巡店督导项目中的成功。</p>	
	
<p>【出品公司】 上海亦墨信息科技有限公司</p> <p>联系人：袁定华 电话：13918250808 微信：13918250808 邮箱：water@emucoo.com</p> 	

【产品名称】 首旅如家HMS-客房管家APP	【应用场景】 加盟店督导
-------------------------------	---------------------

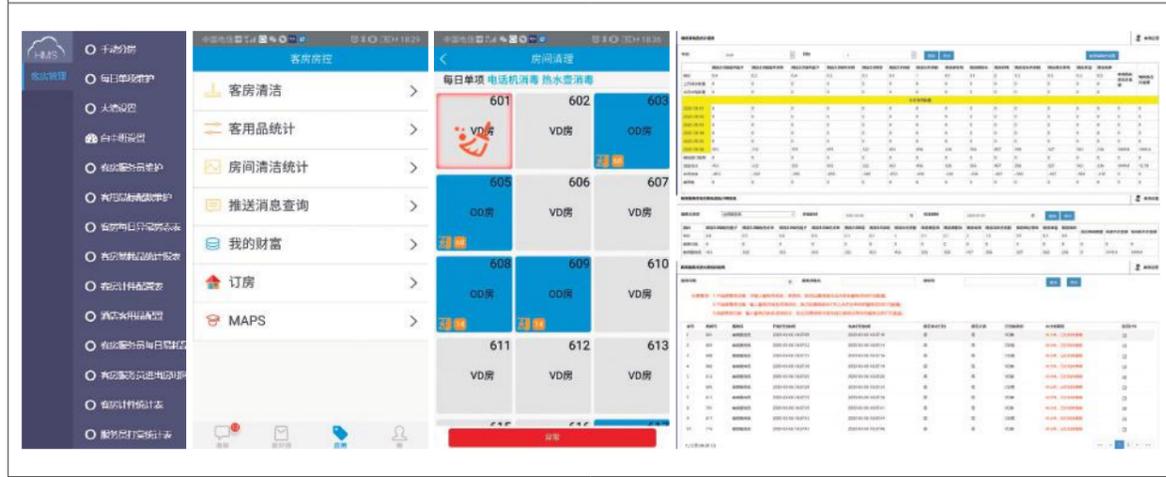
【产品特点】
 通过将客房人员薪酬管理、客房成本管理、客房清洁管理、客房风险管理等流程在线化，解决客房管理流程与数据碎片化的痛点，以【客房管家】作为管理工具，实现以数据结果为导向，以计划、执行、检查、改善为管理闭环的客房管理过程全追踪，有效提高客房管理效率、降低客房管理成本、防控客房运营风险。

【应用案例】

◆背景：
 1、客房管理场景多、碎片化数据多，管理效率低，管理风险高。
 2、酒店招工难、人力成本逐年增高。
 3、100间客房的酒店每天约30张、每月约800张客房报表需汇总统计，费时费力费资源且易出错。

◆实施：
 将客房管理流程，包括排班、服务员绩效、工作分配、计划卫生、员工清洁日志、客房经理查房日志、客房房态管理、客用品库存与消耗统计分析等通过客房管家实现管理在线化，操作无纸化

◆效果：
 1、降本；每百间房节约一位客房服务员；无纸化办公；有效的客用品成本分析管控。
 2、提效；缩减操作流程、房态实时同步、任务分配一键通达、客房员工绩效透明。
 3、防控管理风险；有效防控客房飞单、客用品异常损耗、客房员工薪酬等管理风险。



【出品公司】 首旅如家酒店集团
 联系人：万萍萍
 电话：13361333663
 微信：13361333663
 邮箱：ppwan@homeins.com



首旅如家

【产品名称】 店驰	【应用场景】 店铺选址
------------------	--------------------

【产品特点】
 为连锁企业精确选址开店，量身定制！多开好店，不开错店，是连锁企业店铺盈利的基础！
 店驰基于大数据与AI算法，提供一站式SaaS平台，通过“一屏洞察”、“一键轰炸”、“一键探照”、“一键销售预测”、“一键财务分析”、“一键选址报告”等特色功能，在网规、跟店、定店阶段，帮助连锁企业实现精确选址。

【应用案例】

◆合作背景：
 店驰合作的快鱼服饰，拥有2500家直营门店，全国连锁的大型服装品牌，是中国快时尚行业的隐形冠军。但同样面临着店铺准确选址、快速扩张和拓展团队高效管理的双重压力。企业迫切需要实现选址开发领域的网络规划、店铺跟进、店铺选定、团队组织管理、绩效管理数字化升级，才能坦然的面对未来挑战。

◆实施过程：
 自2018年11月经过多轮的需求调与确认，于2019年3月完成“店驰”整体解决方案的部署和培训上线，开始了快鱼拓展部门的数字化升级之旅。
 至今，我们持续推进完成了快鱼全国各个区域的开店网络规划、店铺扫街跟进的管理、店铺选址评估的算法落地、店铺开发筹建阶段的过程控制、老店的合同续签关店等业务管理，以及整个开发团队的个人与组织绩效管理。

◆项目收益：
 2019年，快鱼拓展部门提前完成了全年开店目标，同时开店质量有了明显提升。管理层对于开店目标和进展、拓展团队绩效、各类各阶段门店信息及竞争对手信息等，有了实时、完整而全面的了解，达成了本次数字化升级的效果。



【出品公司】 上海来店信息技术有限公司
 联系人：邱浩
 电话：13817923716
 微信：Arnoldqiu
 邮箱：qiuhaol@laidian360.com



店驰

【产品名称】 天会门店客源分析系统	【应用场景】 店铺选址
--------------------------	--------------------

【产品特点】

了解到店消费者从哪里来、到哪里去、消费者在门店周围的分布为门店选址、门店营销，门店经营考核，提供决策参考。

特点/优势

- 1、采用内嵌LBS地理位置信息的问卷/分析系统，长期跟踪门店客源的变化趋势
- 2、对接企业中台（同步数据至财务系统、营销平台），帮助企业建立财务模型、积累营销数据库
- 3、数据做到一店一数据、一区一数据、一城一数据，帮助本地决策者优化管理经营决策

【应用案例】

某餐饮企业

在全国300+门店，统计到店消费者的客源信息，包括但不限于：从哪里来、到哪里去，乘坐的交通工具、位置具体到业态、具体建筑物

门店客源分析
解决的商业问题
总部
• 门店选址
• 门店经营目标制定

门店客源分析
解决的商业问题
门店（营销）
• 客源距离分布
• 不同时段客源分布
• 不同业态客源分布-如写字楼
• 匹配后台营销模型，为门店提供具体营销建议，真正做到一店一策

门店客源分析
LBS 问卷内容
• 每个门店嵌入位置信息
• 问卷中，嵌入地图，通过点击获取客源信息，包括但不限于：从哪里来、到哪里去

门店客源分析
LBS 智能数据分析
1. 客源在地图上的分布
2. 客源距离统计（可实现距离或业态距离）
3. 客源到店时间统计（可根据交通方式调整）
4. 客源在周边业态的分布（包括骑行“最后一公里”）

数据分析示例

会员设置

【出品公司】 上海皓煦数据技术有限公司

联系人：司泽宇
电话：13426090042
微信：13426090042
邮箱：zeyu.si@mytianhui.com

【产品名称】 百果园营销服务平台	【应用场景】 会员营销
-------------------------	--------------------

【产品特点】

- 1、个性化会员活动。可以依据会员标签对会员配置个性化营销活动，多种渠道触达会员，可对单店下达针对会员的个性化任务。
- 2、多样化门店活动。依据会员级别参加个性门店活动，涵盖零售领域主流活动玩法，特别针对生鲜领域提升高频消费提供多样化活动配置。
- 3、营销闭环报表。针对多样化的活动，提供详尽的营销报表数据，验证营销活动有效性和挖掘营销机会。

【应用案例】

◆案例1：线上员工、会员个性化充值活动。
背景：原系统未支持线上的员工充值活动，展示充值优惠单一。
实施：营销对接百果园App、小程序，提供线上员工充值活动能力并优化员工充值活动规则，根据户身份展示不同优惠条件的充值活动。
效果：针对指定用户群体提供千人千面充值活动。

◆案例2：标签化会员数据，依据标签实现对用户的个性广告推送。
背景：各部门每次查询会员数据需要提需求到BI，衔接流程长，活动最佳时期易错过。
实施：预设细分标签的内容，依据所在地区、消费情况、购买喜好提供会员数据，对不同标签下千人千面的优惠券、短信和广告的推送。
效果：业务快速获取数据，精准推送，提升用户体验和购买转化率。

◆案例3：带参数二维码，后台支持多样化营销活动配置。
背景：门店每次进行营销活动，都需要更换线下二维码，增加门店执行难度，时效性差。
实施：基于微信二次开发，提供带参数二维码，一次生成支持永久使用，自定义跳转。
效果：解决繁琐管理路径和物料下放的问题，集团客直接将设计好的海报配置到二维码，不定期二维码跳转路径即可，无需更换二维码。

【出品公司】 百果互动科技有限公司

联系人：陈继敏
电话：18926080073
微信：18926080073
邮箱：chenjm@pagoda.com.cn

【产品名称】 君时多触点会员中台	【应用场景】 会员营销
-------------------------	--------------------

【产品特点】

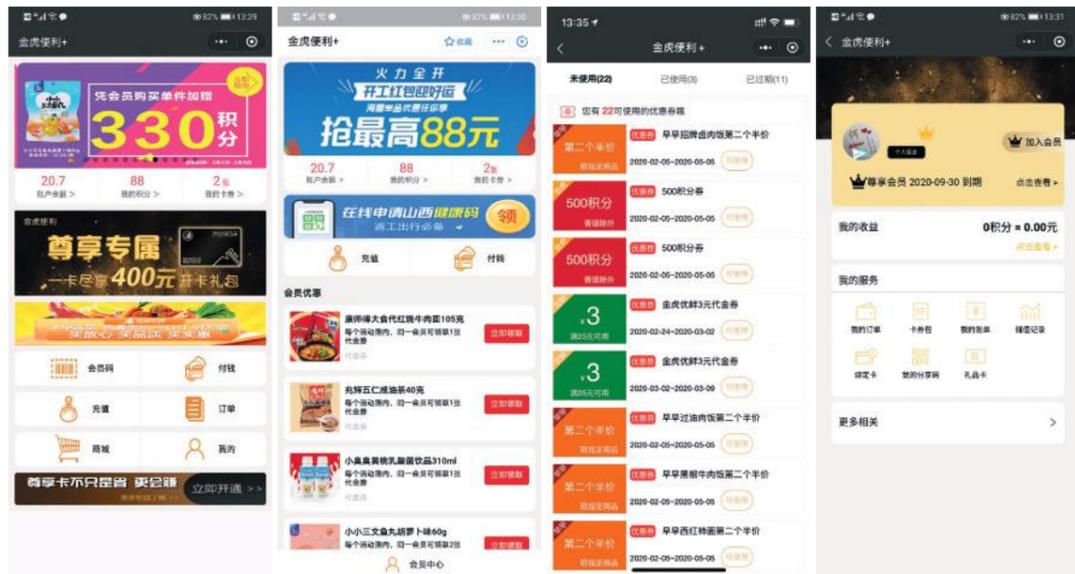
君时多触点会员中台是由北京君时慧成科技有限公司推出的，满足不同行业需求的专业会员体系。君时多触点会员中台采用互联网中台架构，结合异业生态体系，具有超高的可扩展性和稳定性。会员中台还提供多样玩法的营销工具，拉新拓客、引流复购等都能轻松得到。

君时会员生态体系以会员中台为基础，支持多端（微信、支付宝、抖音、快手等）发布，各端相互引流，引爆销售。会员中台除了提供以上能力之外，还提供大数据分析的能力，通过采集各端会员消费行为数据，运用分析模型为各端会员提供个性化的贴身服务。

产品特点：多端发布、大数据运算、商品优选、数据中台底层架构和数据支撑，个性化推荐。

【应用案例】

目前便利店已经可以覆盖到人们生活圈的1公里范围之内了，行业竞争也非常激烈，如何获客、提高消费者对便利店的粘性显得尤为重要。针对以上需求北京君时慧成科技有限公司为金虎便利搭建的多触点会员中台体系于2018年2月开始实施，通过数据中台打通了金度生活旗下金虎便利、今度烘焙与剔八谷的会员系统，打通微信和支付宝会员链路，与社区团购、会员商城、外卖点餐整合成为一个会员体系，新型会员体系系统于2018年6月正式在金虎便利上线运行，于2019年4月替换了今度烘焙的原先会员系统，为今度烘焙节省会员系统使用费50万元。例外还有蜻蜓设备拉新活动，用户趣味游戏等，通过会员中台灵活的营销玩法配置，以及各业态之间的相互引流，各门店2019年单店均值较去年同期上升10%。



【出品公司】 北京君时慧成科技有限公司

联系人：李晓磊

电话：15234029579

微信：15234029579

邮箱：15234029579@163.com



【产品名称】 科脉慧猿CRM管理系统	【应用场景】 会员营销
---------------------------	--------------------

【产品特点】

慧猿CRM 是专门为餐饮商户定制的一款线上点餐与会员营销的工具，致力于为餐饮商家提升营业额，储值额，会员数。支持微信小程序与公众号双通道，涵盖点餐、会员、营销、预订、外卖、支付等业务，实现线上线下数据一体化。

通过场景化营销应用提高营销精准度和深度，通过CRM用户数字画像技术做会员的精准营销，提高顾客复购率，为餐饮商家实现聚流量、锁会员、助变现的效果。

【应用案例】

◆背景介绍：

面点王是中国知名的连锁餐饮品牌，企业经营23年，有120多家门店，主要集中在深圳、广州、东莞、惠州。

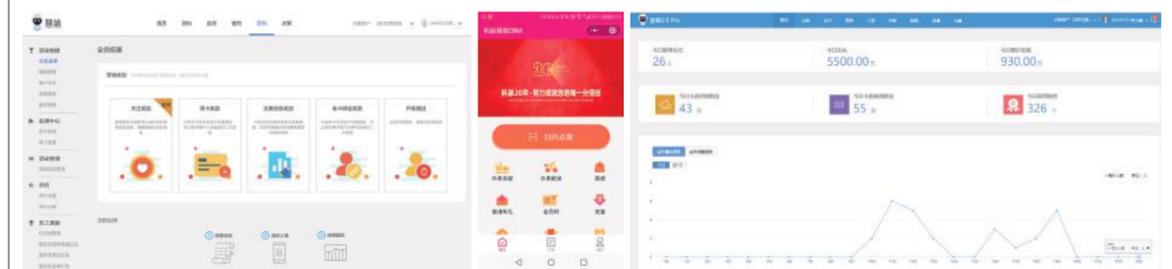
面点王在不断发展过程中，意识到移动互联网普及对会员消费习惯的影响巨大，企业需要有力的营销手段及工具增强与消费者的粘性，因此希望有一套可以体系化进行会员营销的信息化系统助力企业发展转型。在与科脉多次的沟通和探讨后，选择了科脉的慧猿CRM会员系统，并委托科脉运营部为面点王一对一提供定制化的运营落地服务。

◆实施过程：

1、科脉总部安排专门实施人员和运营人员在面点王总部进行集中式的培训，面点王信息部和营销部，对会员系统的实施上线和运营落地有了初步掌握。2、分批次进行门店实施上线和会员运营落地，科脉总部人员全程跟踪并进行指导和支持，和面点王相关人员进行总结及方案优化。3、为面点王提供定制化运营服务。

◆效果：

进行体系的培训和运营指导，面点王120+门店都可以顺畅的进行会员运营、营销，目前通过会员营销，面点王已经积累了近10万的会员，而且每天都在持续增加。上线科脉慧猿CRM系统后，营业额、储值额、会员数有了显著的提升。



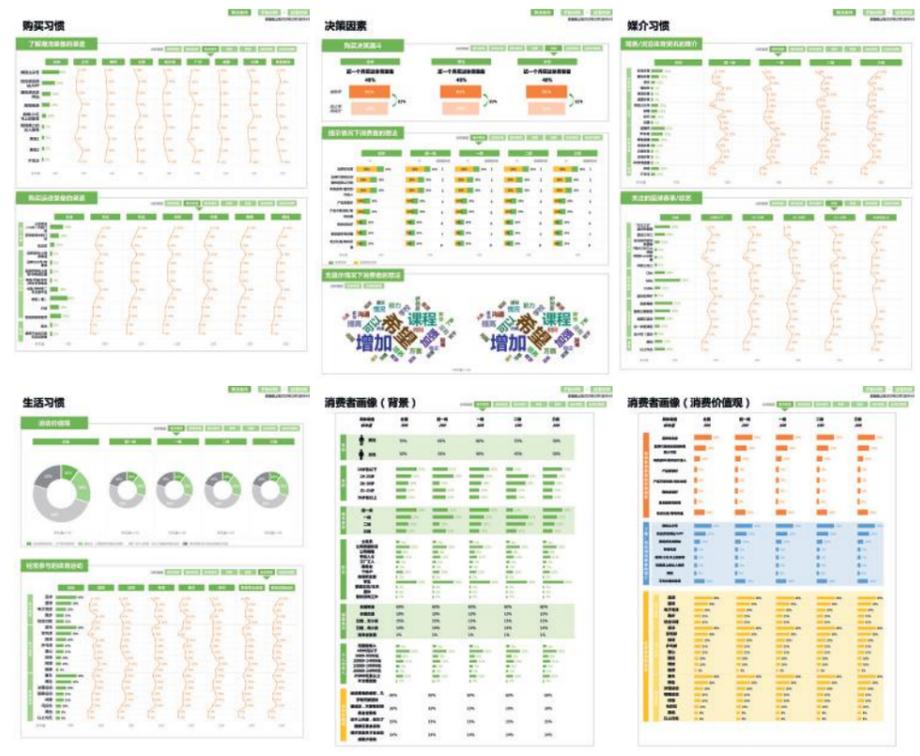
【出品公司】 深圳市科脉技术股份有限公司

联系人：颜灿

微信：yancan321

邮箱：vivian.yan@kema.cn



【产品名称】 天会消费者需求挖掘系统	【应用场景】 会员营销
【产品特点】 了解消费者为什么买、为什么不买、未来会增加哪些消费、减少哪些消费 针对不同类型消费者，设计产品/服务/营销优化方案，提升到店频率和客单价 特点/优势 1、采用天会智数专业的消费价值观跟踪系统，长期跟踪消费者态度与行为的变化趋势 2、对接企业中台（同步数据至会员库、营销平台、经营分析平台），帮助企业提升会员价值 3、数据做到一店一数据、一区一数据、一城一数据，帮助本地决策者优化管理经营决策	
【应用案例】 乔丹体育会员需求挖掘系统 全面扫描、核对乔丹中国100W+的会员信息，优化消费者画像标签库 结合市场营销战略，挖掘不同产品线、区域市场、细分人群的潜在需求（及其解决策略的可行性），并纳入消费者画像标签库，以提升营销执行的回报。	
	
【出品公司】 上海皓煦数据技术有限公司 联系人：司泽宇 电话：13426090042 微信：13426090042 邮箱：zeyu.si@mytianhui.com	



【产品名称】 有赞教育	【应用场景】 会员营销
【产品特点】 教育机构的互联网经营解决方案。有赞教育专注服务于各类教育培训机构，通过六大功能优势，打造闭环式教育培训体系。12类营销工具，4大督学功能，助力教育机构快速招生、高效督学。科学灵活的教务管理系统，让教育培训更简单。多种课程类型搭配实物销售，开拓经营边界丰富购物场景。线上线下全流程打通，轻松实现一体化经营。	
【应用案例】 <ul style="list-style-type: none"> ◆乐动派Mall 有赞教育解决了教培行业招生成本效率低、教研品质不可见、服务监管困难、资金管理漏洞、经营数据乱杂烦等诸多问题，系统化提高了效率，节省了人力成本。 ◆学为贵 拼团+直播组合拳的玩法极大提升了机构的运营效率，有赞教育简洁、易用、高效的产品体验给我们留下了深刻的印象！ ◆DASH少儿编程 使用有赞教育，让我们的家长可以更方便地预约、订购课程。通过营销插件来提升用户活跃度及到店率，让老用户带来新用户，教师与家长之间沟通更加顺畅。 	
	
他们都在用有赞教育 	
【出品公司】 杭州有赞科技有限公司 联系人：伊乐呼 电话：18311172668 微信：18311172668 邮箱：yilehu@youzan.com	



【产品名称】 有赞美业	【应用场景】 会员营销
--------------------	--------------------

【产品特点】
 美业经营一体化解决方案
 有赞美业可帮助商家实现在线预约，开单收银，售卡，会员管理，商品管理，员工排班等场景，大大提升门店效率。通过体验价、多人拼团、同行减价、推广员等营销工具，帮助门店拓客，减少经营成本。而对于顾客，轻松在线预约、购卡，灵活选择消费时间，让美随时随地发生。

【应用案例】

- ◆奈瑞儿
美容连锁品牌，近200家全直营门店，为女性提供品质一致的专业服务。
- ◆善颜美肌
主张新生代人大胆找寻，展现独特与自信美丽，主打90后新生代消费市场。
- ◆传奇光学
总部位于鹏城-深圳，是科技美容的引领品牌，通过先进的仪器设备、过硬的服务品质、专业的教授团队，从根源上真正解决肌肤问题。



【出品公司】 杭州有赞科技有限公司
 联系人：伊乐呼
 电话：18311172668
 微信：18311172668
 邮箱：yilehu@youzan.com

有赞

【产品名称】 有赞微商城	【应用场景】 会员营销
---------------------	--------------------

【产品特点】
 全行业全场景的电商解决方案
 强大稳定的开店系统，帮助商家快速搭建线上商城。近百种营销工具，帮助拓展和运营全渠道流量，给店铺带来更多曝光。同时利用精细化的会员管理，精准营销提高转化，打造回头客，拉升客单价。通过全方位数据分析支持，辅助经营决策，事半功倍。

【应用案例】

- ◆多鲜放心订：西安东方乳业旗下鲜奶同城配送平台，借助有赞同城配送+多网点功能，提供每天鲜奶配送到家服务。运用多人拼团、销售员等营销玩法，年销售额超5000万。
- ◆全能爸爸：上线一个月完成3000+订单，开业第三个月销售额破百万，全靠我一个人运营，是有赞将供应商和分销商打通的强大功能创造了这个奇迹。
- ◆王府井网上商城：借助有赞“牵手计划”将自有系统与有赞数据打通，顾客可直接在王府井的系统内核销微商城卡券。双11期间，成都王府井百货微商城上架“900元抵1000元”抵用券，引导用户到线下门店消费，单日抵用券销售2100万元。
- ◆天域度假酒店：利用有赞酒店版搭建自己的酒店预订平台，利用有赞多样化的在线营销工具做好微信会员留存激活，复购率大大提升。
- ◆果琳：2017年开始利用有赞线上拼团，到店自提，粉丝半年突破30万+，最高单日订单量突破5万单，到店提货顾客二次转换，门店业绩翻番。
- ◆河北惠生活：河北惠生活是河北本地的生活服务平台，通过有赞微商城经营景区门票、温泉汗蒸、剧场演出等票务卡券类产品，让顾客享受线上预订、线下体验的便利服务。
- ◆英语流利说：英语流利说通过线上销售员分销功能，让自己的客户变成营销人员。结合线上宣传与推广，让自己的产品不断的触达新的用户，实现营销目的。



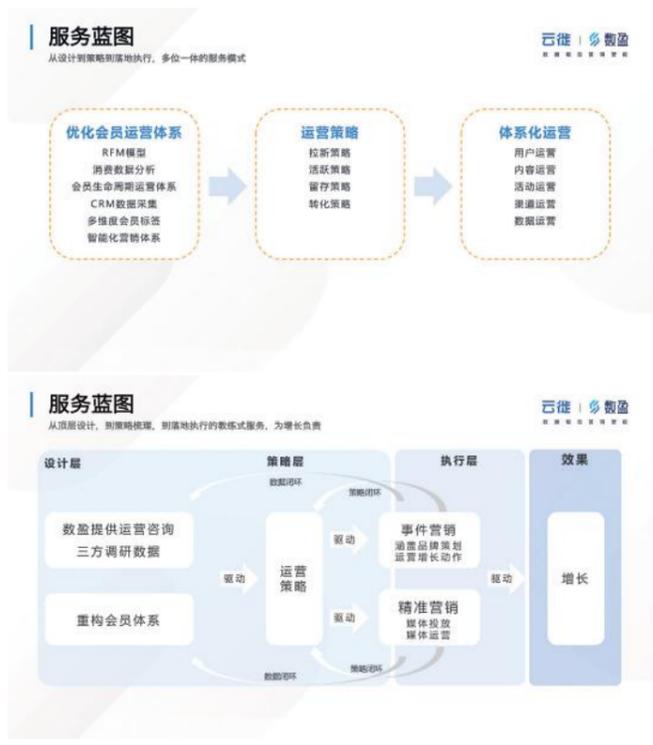
【出品公司】 杭州有赞科技有限公司
 联系人：伊乐呼
 电话：18311172668
 微信：18311172668
 邮箱：yilehu@youzan.com

有赞

【产品名称】 云徙数盈营销云	【应用场景】 会员营销
-----------------------	--------------------

【产品特点】
 云徙数盈定位为消费者运营服务平台。
 数据 | 竞争力：关键要素、决策来源、宝贵资产、核心竞争力
 驱动 | 价值：为企业带来自发、向上增长的能力
 营销 | 场景：消费者从引流到转化的全营销场景
 智能 | 方式：SaaS工具赋能，提升速度、效率、质量

【应用案例】
 徙数盈从去年9月与厦门咖啡品牌老塞咖啡合作以来，已为该品牌梳理了全国近200家门店、数十万会员，通过技术赋能，仅3个月内，就为老塞咖啡上线了整套线上营销矩阵，包括会员中心超级小程序、微信公众号并且打通了各个环节与店内POS系统。
 门店POS获取消费者行为数据实时汇入SaaS系统，智能化和以往手动录入相比效率翻倍，并且可实时调用，门店经营者可以随时做出科学决策。有效的数据关联，线上线下无缝连接，“数据大统一”让门店不再是一个单一的消费场所，而是一个数据库。



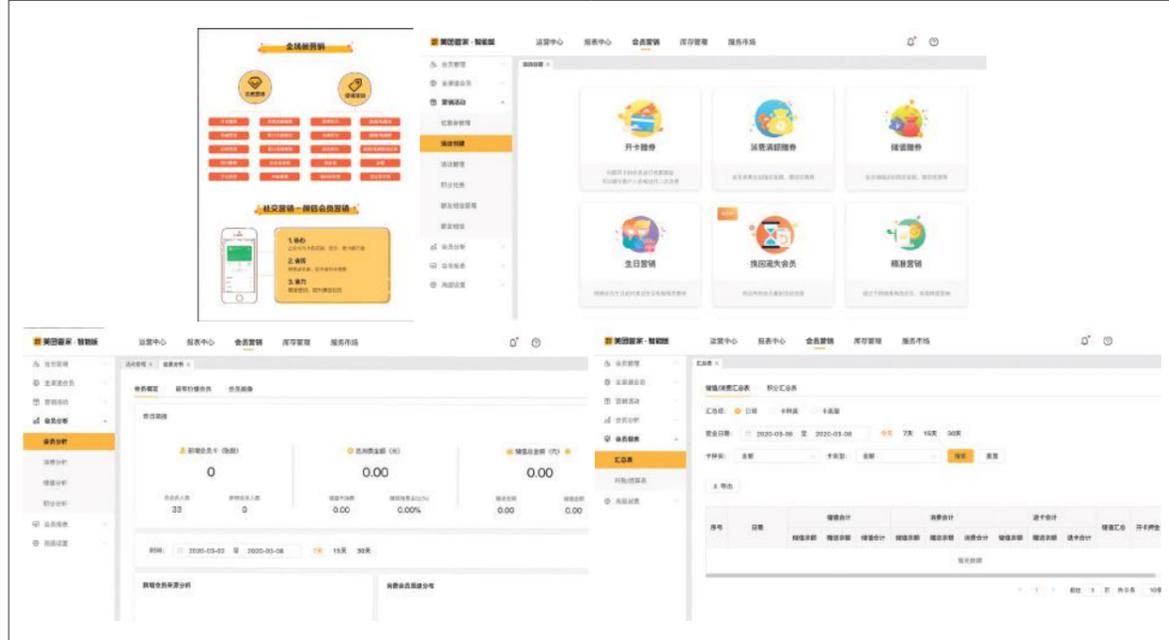
【出品公司】 广州云徙科技有限公司
 联系人：赵静
 电话：13146694726
 微信：13716060209
 邮箱：zhao.jing@dtyunxi.com

云徙 | 数盈
 数据驱动 营销智能

【产品名称】 美团收银会员营销	【应用场景】 会员营销
------------------------	--------------------

【产品特点】
 美团收银会员营销，通过精准会员数据和多场景会员营销，让新客变熟客，增强顾客粘性；并且会员报表和分析报表可视化，可以轻松管理会员。

【应用案例】
 马路边边在串串品牌中脱颖而出，3年时间发展了500多家连锁门店，并成为2019年必吃榜餐厅。
 马路边边昌平区代理在朋友推荐下选择了美团收银。因为朋友店里也在用，很方便且功能齐全。
 开业前，他将美团收银的会员功能嵌入微信公众号。通过公众号活动引流，开业后短短1个月就吸引了8,000多的粉丝。一方面，开业初期快速吸纳了大量新会员，带动了到店消费；另一方面，他借助全渠道会员功能进行会员分析，定向发放代金券和菜品券，给予老会员持续关怀，拉动老会员的消费积极性。
 而且基于美团收银系统提供的会员营销功能，联动微信公众号对新老顾客进行满减活动。
 利用美团收银系统，该代理建立了昌平区马路边边自己的会员体系。参考年轻人喜爱的手游中玩家的段位，将会员分为青铜、白银、黄金等不同等级，制定了差异化的营销策略。



【出品公司】 美团收银
 联系人：朱凯
 微信：kaiye543306
 邮箱：zhukai10@meituan.com

美团收银

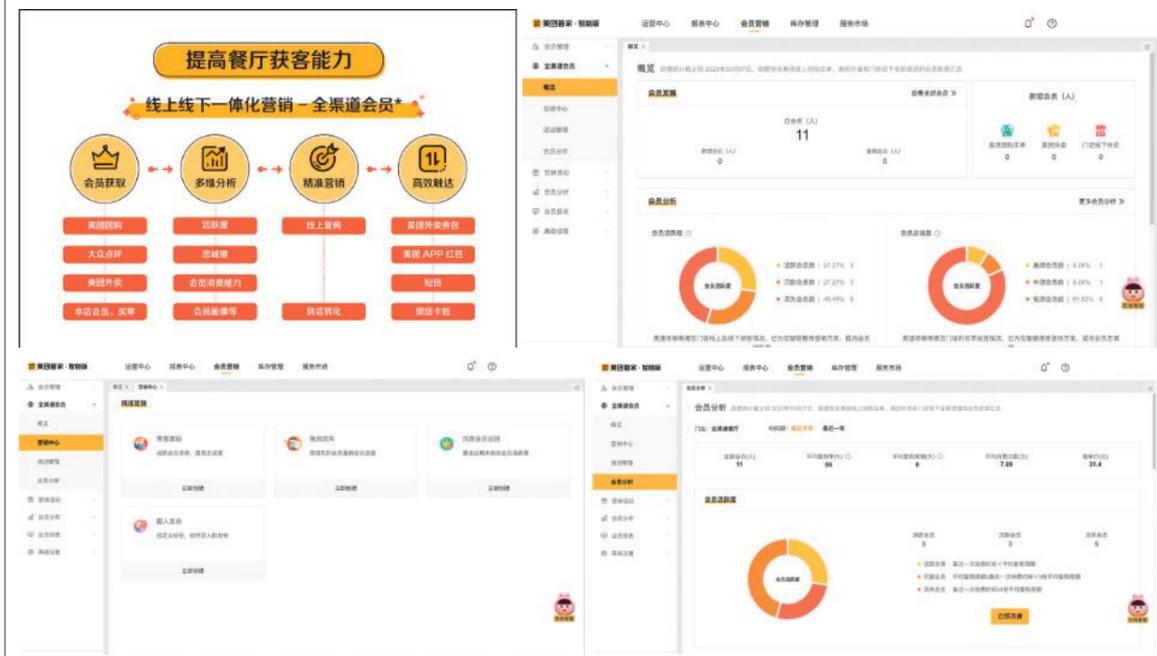
【产品名称】 美团收银全渠道会员	【应用场景】 会员营销
-------------------------	--------------------

【产品特点】

美团收银全渠道会员，可以打通餐厅在美团点评线上和线下的会员数据，从外卖、团购、支付等多个维度对顾客进行智能分析，为商户提供完整的顾客画像，并实现精准营销。

【应用案例】

保山火塘牛肉从昆明开起第一家店起，十年时间在全国布局出26个门店。
火锅店之前使用的收银系统，一方面稳定性不好，就餐高峰期经常卡顿死机。另一方面不能适应数字化运营需要，无法提供团购、外卖、排队、预订等数字化服务。基于此，他在2016年选择了美团收银系统。
美团收银让收银变得更加快捷，效率得到提升。店内从2个收银员，有时客户还需要排队，变成结账只需1个人即可完成。而且老板打开手机就可以实时查看多个店的营业额、菜品销量、盈利情况等，甚至可以看到基于菜品的数据分析报告，能支撑在门店拓展的同时，及时作出菜品结构的调整。数据显示，使用美团收银系统后，食材、人工成本降低了5%。
与此同时，得益于美团收银的全渠道会员功能，能汇集团购、外卖、扫码点餐、在线支付的顾客信息，把线下食客转化为线上会员，可以轻松打造门店的“私域流量池”。后台通过大数据分析会员消费行为，门店可以将促销信息直接精准触达会员，回头客越来越多。精准的菜品数据分析以及强大的会员营销功能，为未来门店经营指明了方向，也能实时感知着市场的变化。



【出品公司】 美团收银
 联系人：朱凯
 微信：kaiye543306
 邮箱：zhukai10@meituan.com

美团收银

【产品名称】 智美一站式数字营销平台	【应用场景】 会员营销
---------------------------	--------------------

【产品特点】

依托核心三大板块，礼品采购平台、营销工具、商学院（咨询策划平台），为企业商家解决线上线下客源引流、客源转化、如何锁客、增强客户黏性提高回购率等四大难题，助力企业和商家实现品牌和业绩同步提升。

【应用案例】

一站式营销平台致力于为更多不同行业的企业商家提供高品质服务，提供从产品采购、仓储问题、物流配送、配套营销到方案落地的一站式服务，实现创新模式运营，让每个企商都能营销自如。
平台依托沉淀五年的供应链体系，联合上百家一、二线品牌打造优质产品供应链矩阵，上千款产品涵盖十大类目。
配置多种营销工具、配备专业孵化导师、技术团队，搭配积分商城、我的小店、大转盘、拼团、集赞等一系列营销工具可供企业商家免费使用，轻松实现低成本获客、锁客，助力企业持续增长营业额，让每个企业及商家营销更轻松！
商学院通过海量行业案例展示，免费指导企商更好地策划营销活动，围绕线上线下引流→客源转化→客源截流（锁客）→提升顾客活跃度与黏性四点，助力营销活动开展。通过分析行业动脉，立足企商营销所需，整合行业内优势资源，成为一个线上线下多元化、全方位的营销落地学习平台。
以多种经济模式并行和消费者需求为出发点，整合全球品牌资源，创新互联网+技术，以消费者利益为根本，以客户为中心，致力于为客户服务，助力企业转型成功，打破传统格局，摆脱“价格战怪圈”模式。已成功助力餐饮、教育、汽车等超过20个的行业上百家企业实现创新模式运营、业绩翻倍的成效。



【出品公司】 汕头市智美科技有限公司
 联系人：陈先生
 电话：18823960116
 微信：13509889036
 邮箱：gm@gimay.com

GIMAY 智美·科技

【产品名称】 首旅如家.airhotel全员营销小程序	【应用场景】 会员营销
------------------------------------	--------------------

【产品特点】
 为酒店提供全员在线营销的赋能工具，员工可以此进行实体、虚拟等多品类商品的多场景、多渠道在线分销，丰富宾客体验，提高酒店及员工收益。

【应用案例】

◆背景：全员营销、全域营销是酒店增长管理的趋势，一个能有效提高全员营销效率、调动员工营销积极性、有效评估员工及合作渠道价值贡献，及时做出相应奖励及合作发展决策的工具将是实现这一增长管理的核心。

◆实施：

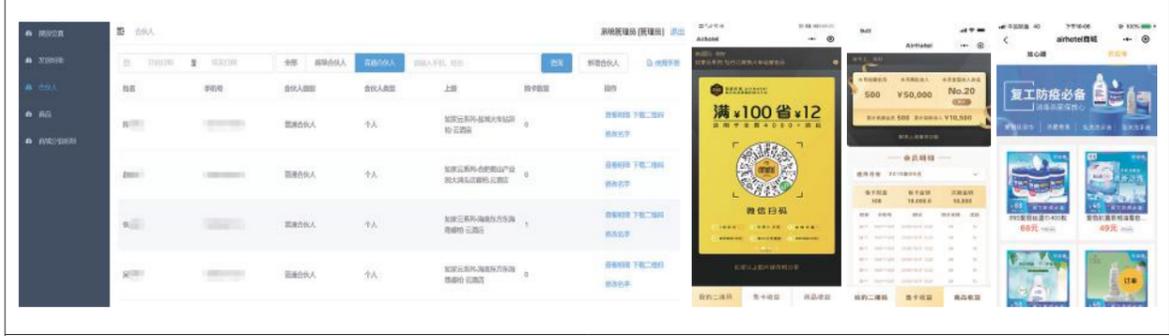
一、灵活的营销员管理
 酒店可在合伙人全员营销系统添加任意人成为酒店营销员，通过分销模块，进行裂变销售，为本人及酒店同时获取分销收益

二、专业的异业合作管理
 酒店可在合伙人全员营销后台添加任意异业联盟合作商，并可为每个合作商家生成线上、线下专属宣传物料，更有效的帮助酒店拓展收益增长渠道

三、实时的在线营销激励
 每位营销员和异业合作商家均可通过微信登录合伙人个人专属主页实时查看本人分销分润、本店排名和全国排名，实现动态业绩激励

四、零库存的丰富商品供应
 除酒店实体客房、虚拟房券分销，首旅如家优选商城核心供应商还可提供丰富的商品资源，无需库存，一件代发，销售即分润。

◆效果：有效的全员营销在线激励工具及完整的营销激励体系设计，丰富并提高酒店收益机会。



【出品公司】 首旅如家酒店集团
 联系人：万萍萍
 电话：13361333663
 微信：13361333663
 邮箱：ppwan@homeins.com


首旅如家

【产品名称】 首旅如家多元化共享酒店小程序	【应用场景】 会员营销
------------------------------	--------------------

【产品特点】
 应用移动互联网、大数据、人工智能、区块链等技术，可在保留中小连锁酒店品牌独立性的前提下，为中小连锁量身定制个性化品牌专属共享联盟会员体系及私域精准直销预订平台与营销后台，同时以共享联盟会员为纽带，以airhotel链接的首旅如家生态圈优势，在帮助中小连锁实现私域会员体系建立、精准直销的基础上，进一步实现联盟会员共享、营销联动、利润共赢。

【应用案例】

◆背景：
 随着移动互联网的发展及大数据应用，小美连锁酒店品牌普遍面临因规模效应不足而导致的品牌营销、运营服务、用户留存等发展效率及盈利能力痛点。

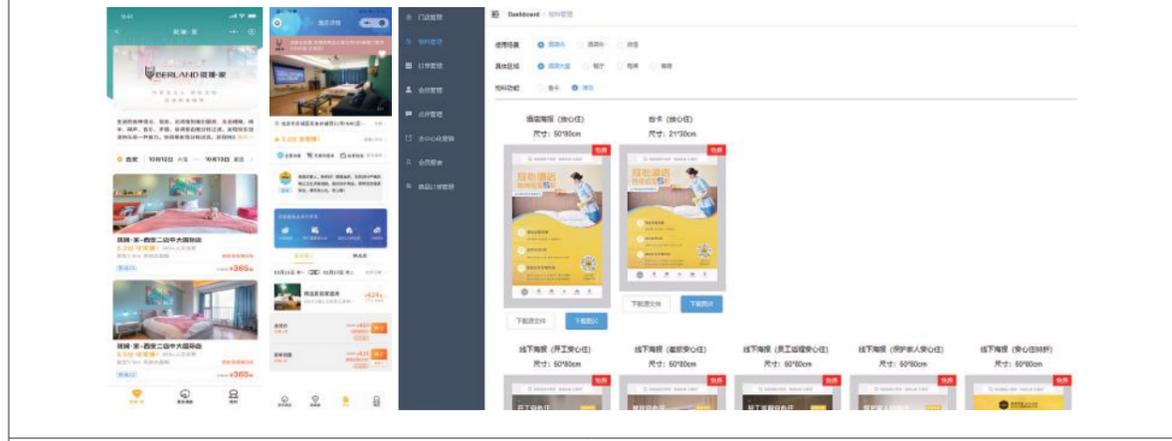
◆应用案例：

一、平行的专属连锁入口及共享平台入口
 可同时支持连锁品牌在其品牌公众号及共享预订平台的品牌专属入口以独立品牌主页展示，品牌旗下酒店可在后台设置个性化模版展示酒店信息；同时，在同一界面点击“更多酒店”则可切换至共享平台，为品牌专属的联盟会员提供区位互补的、更丰富的酒店产品

二、全平台通用的私域共享联盟会员
 支持会员获得门店、连锁品牌、联盟会员三个身份标签，可专享连锁品牌专属会员权益并可同时共享联盟会员权益；所有数据有记录、可追溯

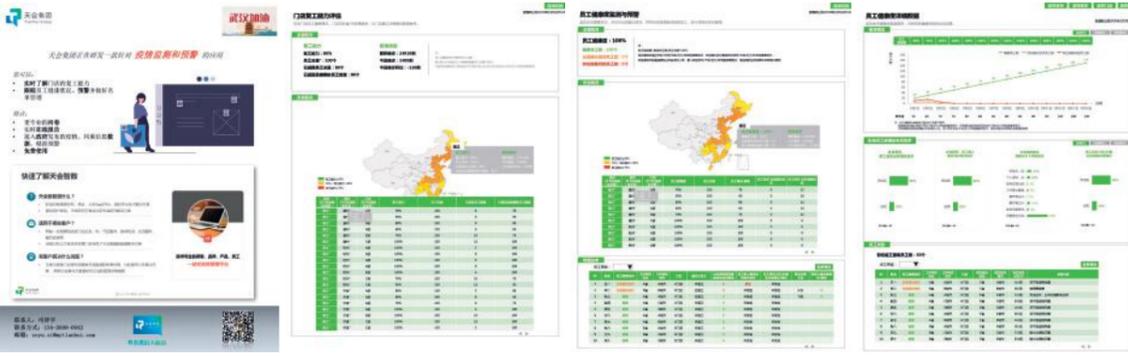
三、灵活的全域营销增长后台
 连锁旗下酒店可在营销后台添加任意异业联盟合作商，并可为每个合作商家生成线上、线下专属宣传物料，所有商家发展数据可记录可追溯，更有效的帮助中小连锁旗下酒店拓展收益增长渠道

四、精准的连锁私域会员营销
 在支持共享平台定向营销联盟会员的基础上，可支持连锁品牌中央对本连锁发展的会员进行定向差异化营销，同时支持连锁品牌单店对本店会员进行定向营销



【出品公司】 首旅如家酒店集团
 联系人：万萍萍
 电话：13361333663
 微信：13361333663
 邮箱：ppwan@homeins.com


首旅如家

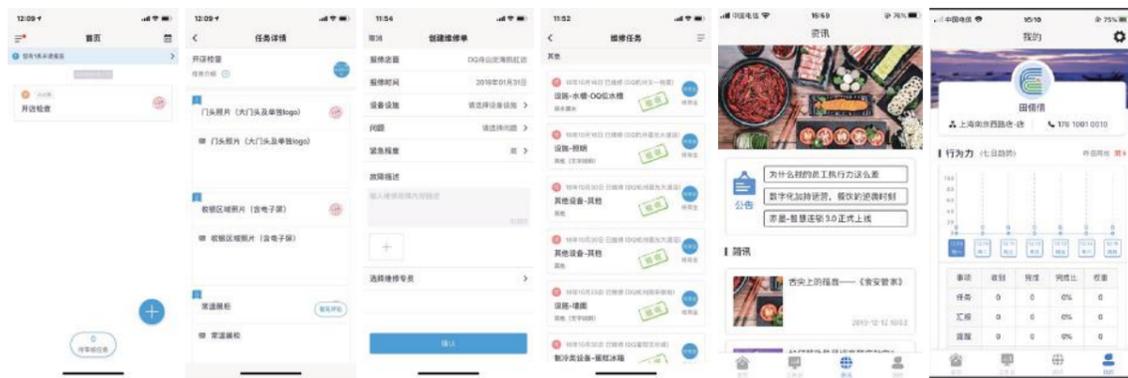
【产品名称】 天会员工健康与企业复工评估	【应用场景】 智慧门店
【产品特点】	
收集企业、门店、社区人员的健康状况	
即时数据平台，为人员健康、企业复工决策，提供精确数据参考	
特点/优势	
1、接入政府发布的疫情大数据系统，持续跟踪每一位在册人员的健康状况	
2、对接企业中台（同步数据至人事系统、经营分析平台），帮助企业对不同地区的复工时间做出决策	
3、数据做到一店一数据、一区一数据、一城一数据，帮助本地决策者优化管理经营决策	
【应用案例】	
◆背景	
疫情防控特殊时期，企业/门店亟待恢复生产，健康的员工是复工的前提，需要实时监控员工健康状况	
◆应用	
该应用在智数合作伙伴中推广，帮助企业实时跟踪员工健康状况，评估复工能力	
该应用被列入政府项目征集<应对新型呼吸道传染病的新技术、新产品、新应用>，并率先在上海市静安区实施，评估区内企业单位和物业公司的疫情防控状况	
	
【出品公司】 上海皓煦数据技术有限公司	
联系人：司泽宇	
电 话：13426090042	
微 信：13426090042	
邮 箱：zeyu.si@mytianhui.com	
	

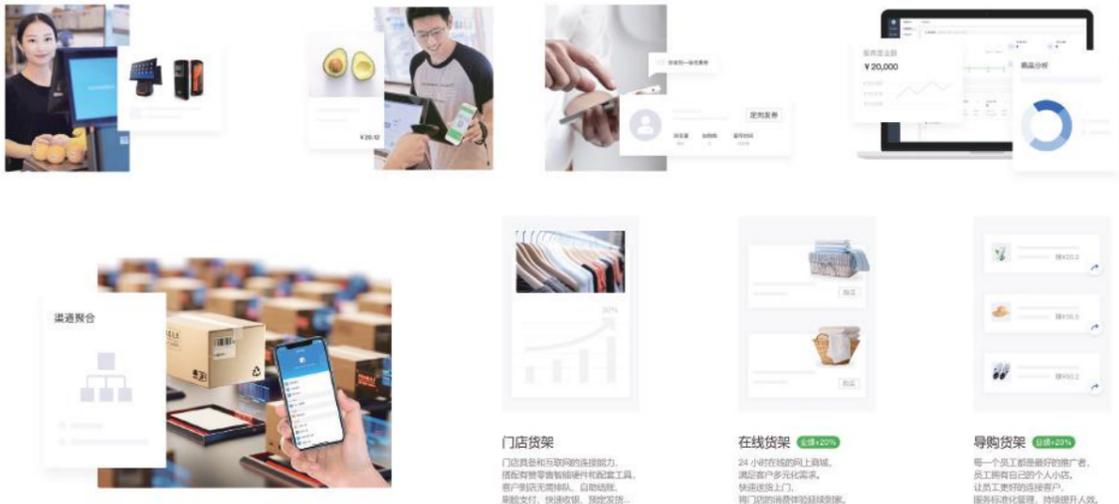
【产品名称】 陆尔AI智能营销系统	【应用场景】 智慧门店
【产品特点】	
以人脸ID为基础，汇集客群、顾客消费喜好标签、透过中央信息管理系统，及时对顾客做影像与信息精准推荐，对员工做及时业务指导，将数据保留在云端、应对员工的高流动率与日益提高的服务要求，让企业获得优异的竞争力。	
【应用案例】	
上海吼爽火锅店：	
新开张的火锅店生意红火的不难看到，但是3个月后要维持好势头很难。顾客的新鲜感过后，能够提高回头率靠的是稳定的新鲜的菜品和优质的服务质量。吼爽使用陆尔face ID,让系统记录熟客的口味偏好，消费习惯。通过使用人流分析功能，管理层清楚各门店进店顾客的年龄结构、常客的比例、性别的比重以及回头客的增长等客人结构，有效制定合适的营销方案让老客人带朋友光临。吼爽开业至今借助陆尔AI智能营销系统一路高歌。	
再利用常客标签功能，为熟顾客打上个性化的标签或口味偏好等内容，让老顾客倍感温馨，享受到贴心的感动服务。	
同时，智能预约功能，将订位顾客将电话匹配上人脸，顾客到店接待人员第一时间可以喊出定位顾客头衔热忱问候，并且再次关心今晚定位人数是否有变动。	
智慧推荐功能可让店员知道进店顾客的过往消费情况、口味偏好、以及适合推荐给该顾客的商品，让店员能因人而异的推荐最适合的商品，达到千人千面的面销效果。	
管理层根据AI智能营销系统的客群分析，根据顾客年龄/性别/数量数据制定合适的营销方案。助力管理层除了交易数据/业绩外，以顾客为中心的营业方向。	
还利用提醒名单功能协助门店记录了吃霸王餐的顾客，若是下次该人再度来到门店，系统会立刻报警提醒，避免门店再次受到损失。	
	
【出品公司】 上海陆尔信息科技有限公司	
联系人：陈谱元	
电 话：15618911603	
微 信：luerkeji62	
邮 箱：josh.chen@luer62.com	
	

【产品名称】 迈外迪WiDash 全新智能管理云平台	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>WiDash是迈外迪自研开发的全新智能管理云平台，可实时查询历史在线人数，进行终端类型分析与设备品牌分析，有效统计上网时长，带宽占用及下载流量，随时关注设备运行状态。迈外迪WiDash云平台兼具强大的登陆页面配置、网络管理、数据管理、营销拓展等功能，可根据行业特点和商户需求配置登陆Portal页面模板。并可支持落地页随时更新及精准跳转，以最直观的方式升级消费体验，极大的促进了店铺的销售转化，增加了用户的品牌粘性。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>案例1：对于连锁零售餐饮行业，实现线下门店智慧化经营的方式是能够对门店的进行有效的数字化管理（包括门店的智能设备和客群），通过线上线下结合的多渠道精准营销，以提高客户粘性和满意度。</p> <p>以北京太古里南区的星巴克旗舰店为例，WiDash云平台为星巴克定制的专属Wi-Fi登陆页面，囊括了季节新饮、以及星享卡、天猫旗舰店、APP下载等众多星巴克“会员成长体系”中的主题商品和服务信息，并且可支持落地页随时更新及精准跳转，以最直观的方式升级消费体验，极大的促进了店铺的销售转化，增加了用户的品牌粘性。不仅如此，WiDash平台可对全国1500家星巴克门店的硬件设备和营销功能进行统一管理和设定，方便商家统一管理和运营。</p> <p>截止目前，迈外迪已为包括星巴克、Costa、汉堡王等全国500家零售餐饮连锁企业提供服务。</p> <p>案例2：对于银行机构，提供良好的网络环境是服务的基础，而实现业务分流、精准的营销信息推送、抢占移动互联网金融先机等更具智能化的应用，已经成为“新金融”时代提升综合实力的重要途经。</p> <p>以浦发银行为例，WiDish云平台系统自动记录营业厅内上网人数、时长、实时追踪上网人群的属性，如：新、老上网客户、周回头客户等，并生成数据统计、分析报表。通过流量分析，浦发银行北京分行可以及时、准确的了解各支行、网点客户的到店情况，为业务运营及服务管理提供实时感知。</p> <p>云平台系统提供多种营销功能，包括：问卷调查、留言墙、优品推荐、活动介绍等。结合平台内多种智能应用，银行还可进行企业文化宣传、线上及线下活动介绍推广，为客户提供优质、全方位、多层次的一揽子金融服务，以个性化营销了解消费者喜好需求，更全面的提升顾客满意度。</p>	
	
<p>【出品公司】 上海迈外迪网络科技有限公司</p> <p>联系人：郭顛</p> <p>电 话：15001287981</p> <p>微 信：15001287981</p> <p>邮 箱：darren.guo@wiwide.com</p> <div style="text-align: center;">  <p>智其网·享其悦</p> </div>	

【产品名称】 商米数字门店解决方案	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>为各行业的商家提供智能物联网设备及软硬件一体的数字化门店解决方案，为传统门店注入数字化“血液”，变成实时在线的数字化门店，提升运营效率和顾客体验，同时也为门店打通了线上引流和流量反哺线上的通道。</p> <p>在门店日常经营中，通过IoT设备数据采集和数据分析能力，对来店客流进行追踪，了解店内客流轨迹，帮助店员不断优化店内陈列和布局，进行更高效的客群管理。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>◆我们为魔滋生鲜带来了商米便利业态数字门店解决方案，整体方案由以下部分组成：</p> <p>1) 全场数字化：IoT设备互联互通、店内IoT设备统一管理；2) 门店管理数字化：专为中小商超便利店定制的软硬件一体化方案，满足商户线上线下经营需求；帮助商户实现自营外卖和线上商城，扩大商家的经营半径，提升店铺坪效。3) 客流管理数字化：通过智能网络摄像机设备的数据采集和数据分析能力，对来店客流进行追踪，了解店内客流轨迹，帮助店员不断优化店内陈列和布局，进行更高效的客群管理。同时实时掌控真实客流，评估活动的营销效果。4) 智能数据分析决策参考：从门店采集设备数据、客流人群数据、商品数据、订单交易等多维度的数据，到云端数据分析，再到客户端数据输出，生成可提供门店决策参考的数据服务。让店铺经营者知道哪些指标会对运营有指导意义，为门店做精细化运营。</p> <p>◆整体IoT设备组成有：</p> <p>1) 商米台式收银机S2刷脸支付版3台，2台用于收银台称重收银，1台用于水果包装区称重收银；2) 商米电子价签系统，用于商品价格展示，灵活变价，线上线下价格、库存实时同步；3) 商米PDA L2 1台，用于出入库盘点、电子价签管理；4) 商米AI识客摄像机1台，安装于出入口，用于精确的识别进店客流；5) 商米智能看店摄像机1台，安装于店内用于日常安防看店，避免业务纠纷，还有监控收银台防止收银飞单行为。</p> <p>魔滋生鲜创始人徐峰说：“直采和自营是社区生鲜经营的核心武器，魔滋从创业之初就走精细化管理道理，重视营运标准和数据支持。正是因此，店铺内全部使用商米智能IoT设备，实现数据互连互通。前几天刚部署完电子价签，明显感受到了效率提升，员工也能各司其职，聚焦于各自工作，营运效率得以提升。”</p>	
	
<p>【出品公司】 上海商米科技有限公司</p> <p>联系人：林博</p> <p>电 话：13929690668</p> <p>微 信：Andrew-Lin</p> <p>邮 箱：st@woyouwaimai.com</p> <div style="text-align: center;">  </div>	

【产品名称】 天会消费者体验管理系统	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>了解消费者是否满意、为什么不满意、未来是否会流失 设计产品/服务优化方案，提升消费者价值、降低消费者流失 特点/优势</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、采用天会智数专业的消费体验跟踪系统，长期跟踪产品与服务交付中的痛点和关注点 2、对接企业中台（同步数据至客服系统、经营分析平台），帮助企业提升产品与服务 3、数据做到一店一数据、一区一数据、一城一数据，帮助本地决策者优化管理经营决策 	
<p>【应用案例】</p> <p>案例1：红黄蓝幼儿园家校沟通系统 在全国1000+班级部署家校沟通系统，建立更好的家长-园所沟通桥梁，主要体现在下面三个方面。</p> <ol style="list-style-type: none"> ①家长侧，通过匿名解决方案、AI语音问卷，让家长表达更多真实声音； ②园所侧，通过分层级账户系统，让园所园长、班级老师，均能看到实时报告结果，第一时间改进问题，提高管理效率； ③集团侧，建立健全问题跟进-解决的闭环机制，不断提升园所服务品质和品牌健康度。 <p>案例2：福奈特到店顾客体验评估 在全国1500+家门店部署一店一码评价系统，为每一个门店部署独立的数据采集-查看-预警渠道，让门店经营者实时了解顾客的消费反馈，并第一时间跟进/解决可能导致流失的问题。</p>	
 <p>1.消费者体验管理系统 持续监测+持续改善 - 搭建触点体验反馈系统，系统识别门店存在的痛点问题</p> <p>2.NPS真实反馈 关联NPS意向与行为，提供真实的NPS反馈结果</p> <p>3.门店顾客流失预警</p>	
<p>【出品公司】 上海皓煦数据技术有限公司</p> <p>联系人：司泽宇 电话：13426090042 微信：13426090042 邮箱：zeyu.si@mytianhui.com</p> 	

【产品名称】 亦墨APP	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>为连锁企业量身定制：用数字化的方式帮助企业实现体系系统化，解决企业经营与管理不能实时交互在线的致命痛点，用智能助手作为运营工具，实现以数据结果为导向的运营过程全追踪，以计划、执行、检查、改善为管理闭环的智能化全链路运营，帮助企业实现合理降本和持续增效。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>亦墨与棒约翰实施的“智慧门店”项目，主要聚焦在门店的智慧运营与管理上。目前市场上有许多针对顾客管理的智能系统，但如果门店缺失了智慧运营与智能管理，是无法形成价值闭环的。</p> <p>棒约翰原先总部制定的各项规则标准无法落地，总部不了解门店实际运营状况，无法知晓门店对于各项标准的执行情况，没有办法做到有效监管。</p> <p>亦墨依托于PDCA戴明环理论，将门店任务场景化，门店按时按标准执行任务，通过手机端上传，使上级能够实时了解门店执行情况，并对结果做出判断，发现问题及时发布整改任务，整个门店运营场景实时监管和改善，实现总部和门店运营管理闭环。</p> <p>实际收效：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、维修管理：棒约翰在之前，维修部门效率较低、完成率低，影响了门店日常经营。由于门店申报维修原先采用纸质表单，存在遗漏和效率低下现象。亦墨为棒约翰专项定制维修板块，从原先线下申报转为线上申报，自功能上线使用以来，维修率已从80%攀升至100%。 2、降低人力成本：棒约翰在使用亦墨系统后，门店数量增加的同时，总部督导人员数量却未增加。原先一位督导可管理10家门店，系统化后督导可新增管理5-8家门店，门店的运营情况通过常规任务有效监管，2018年度公司整体人力成本削减数百万。 <p>棒约翰“智慧门店”项目在企业降本增效上有显著的成效，在实践中出真知，也为第三代数字化特许体系的发展起到了引领的作用。</p>	
	
<p>【出品公司】 上海亦墨信息科技有限公司</p> <p>联系人：袁定华 电话：13918250808 微信：13918250808 邮箱：water@emucoo.com</p> 	

【产品名称】 有赞零售	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>店铺经营场景的一体化解决方案。有赞零售主要包含收银软硬件、全渠道进销存、线上微商城、客户管理、营销软件</p> <p>五大核心系统，数百项功能。可实现门店商品线上销售，门店网店库存同步，线上线下会员权益共享，储值互通，打通门店网店营销，帮助商家降低获客成本，促进复购活跃，快速提高门店业绩。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>◆仙果坊精品水果店：是合肥本地一个新开没多久水果铺，老板是一对初次创业的夫妻，在没有任何经验和客户基础的前提下，借助有赞零售系统实现线上线下联合营销，最终在周边竞争激烈的水果市场中脱颖而出，30平米不到的“夫妻小店”，在开业不到一个半月的时间，日销就突破5000元！</p> <p>◆百团社区：成立于2019年1月，是辽宁省盘锦市首家社区新零售智慧商超。19年1月份开通有赞零售，通过“到店（百团优品商超）+到家（百团社区商城）”线上线下相结合的服务模式，抓住本地客户，打造以社区为单位的智慧零售商超。</p> <p>◆许个愿吧星球：2014年成立品牌，2015年就开始用有赞。今年还开通了有赞连锁服务，争取在线上线下互相打通，让店铺更高效地运作。1个月狂售1500万，也许不算多么新鲜，可靠一年到头只吃一天的月饼完成如此庞大的销售额，想必不少人都会惊讶。许个愿吧星球，一家好吃有爱的连锁烘焙品牌，11个门店遍布广州、佛山，正是2018年网红爆品流心星球月饼的创造者。</p>	
 <p>渠道聚合</p> <p>门店货架</p> <p>门店具备和互联网同等的管理能力，提供有赞零售软硬件和运营工具，客户到店无需排队，自助收银，移动支付，快速收银，降低发货...</p> <p>在线货架 业绩+20%</p> <p>24小时在线的网上商城，满足客户多元化需求，快速送货上门，帮门店提升转化率及复购率。</p> <p>导购货架 业绩+20%</p> <p>每一个员工都是最好的推广者，员工拥有自己的个人小店，让员工更好的连接客户，服务标准化运营，持续提升人效。</p>	
<p>【出品公司】 杭州有赞科技有限公司</p> <p>联系人：伊乐呼</p> <p>电话：18311172668</p> <p>微信：18311172668</p> <p>邮箱：yilehu@youzan.com</p> 	

【产品名称】 万店掌高效巡店系统	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>针对连锁门店管理特点，万店掌基于视频+架构标准流程，构建了一套针对连锁企业运营管理标准化落地的远程高效巡店系统，该系统可更直观、扁平、及时的助力连锁企业门店管理，提升管理效率，降低时间成本和财务成本。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>应用案例：高效巡店系统在老百姓大药房的应用</p> <p>背景：老百姓大药房在上市前夕面临标准化难以执行（门店多、分布广）、管理费用高（100多人的巡店团队成本高）、新品推广执行时效性差（受限空间因素，推广培训效果难以查看）、营销数据采集应用难等管理难点，急需先进的巡店管理工具。</p> <p>实施过程及效果：自2014年开始，万店掌承建老百姓大药房门店高效巡店系统，截至目前，老百姓旗下近4000家门店均已介入万店掌高效巡店系统。</p> <p>该项目最大的看点就是远程巡店及商品点检。</p> <p>远程巡店是企业管理人员通过APP远程在线随时随地对门店进行巡检，大大减少对督导人员巡店的依赖，此外，还可以大幅降低巡店人员管理成本，而在特殊时期，如新冠病毒等疫情情况下，更能助力门店解决一线管理难题。</p> <p>商品点检是完全模拟连锁店点检流程，线上完成对所有门店的点检工作，点检员登陆管理平台后，即可在点检中心设置点检时间、摄像机预置位等，实现店内摄像机自动按时抓拍，并关联至工作人员考勤、商品摆放等考评选项。通过查看点检任务栏，点检员可将抓拍图片与标准图片进行比对，完成点检。</p>	
	
<p>【出品公司】 苏州万店掌网络科技有限公司</p> <p>联系人：徐晨</p> <p>电话：18118105376</p> <p>微信：Greader1224</p> <p>邮箱：xuchen@ovopark.com</p>  <p>高效运营专家</p>	

【产品名称】 哗啦啦·微信餐厅	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>哗啦啦·微信餐厅掌上点餐利器，产品具备：</p> <p>多模式：仅点餐、仅支付、点餐+支付；多场景：堂食、外卖、自提、预订、闪吃</p> <p>多业态：快餐、正餐、茶饮、火锅、酒吧</p> <p>丰富的C端全场景营销玩法；深度结合微信生态，公众号一站式服务配置；公众号菜单一键发布，N种线上能力快速集成；针对公众号运营的商户，可灵活提供运营解决方案；集团、品牌、单店功能多维度任意配置；堂食、外卖、自提、预订、闪吃多场景覆盖；会员资产一键查看；营销活动灵活配置；页面高度自定义，体现品牌调性；支持英文、简/繁中文点餐切换，满足国际化需求；全方位数据采集，为商户精准营销提供数据基础。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>案例背景以及实际问题：</p> <p>九毛九集团是一家以连锁经营为核心的中式餐饮集团。集团旗下包括九毛九、太二、2颗鸡蛋煎饼、怂、那末大叔是大厨5个品牌，分别经营山西面食、酸菜鱼、煎饼、串串、粤菜不同菜系，门店数300多家。开业至今店铺版图覆盖了华东、华南、华中、华北等区域，获得中国餐饮连锁50强称号，属于餐饮业一线品牌。集团并于2019年港股上市。集团在微信餐厅的选型上需求有以下几点：</p> <p>要满足集团内多业态多品牌（正餐、快餐）在线上餐厅的不同呈现</p> <p>不同品牌有个性化餐厅装修需求，几个时尚餐饮品牌对装修风格调性也有比较高的要求</p> <p>品牌太二进军加拿大，需要多语点餐、税率加收等功能</p> <p>使用产品后的改观：</p> <p>集团选用哗啦啦线上餐厅，完全满足商户以上痛点，满足不同业态不同菜系品牌不同的点餐流程和功能诉求；自定义装修满足几个品牌个性化风格化的差异；多语餐厅支持英文、简/繁中文点餐切换，支持税率加收，满足餐企国际化需求。</p>	
	
<p>【出品公司】 北京多来点信息技术有限公司</p> <p>联系人：何金鹿</p> <p>电话：13552882495</p> <p>微信：13552882495</p> <p>邮箱：hejinlu@hualala.com</p> 	

【产品名称】 奇点云智能IOT	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>奇点云智能IOT是奇点云提供的线下终端设备智能化方案，通过摄像头和智能边缘计算设备，集成人脸识别、商品识别、人体识别等智能AI应用与场景化的业务系统解决方案，让普通线下终端设备快速“变身”为智能化设备，让零售商家快速拥有智能化数据运营能力。当下奇点云智能IOT在无人零售店铺、自助售货机、智能大屏上有成熟应用。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>◆背景介绍：</p> <p>12月18日，湖北省外文书店全新回归。作为武汉首个智慧书店，外文书店在5楼设置了一家「未来书店」，由奇点云提供数字化与智能化的支持。</p> <p>◆创新设计及实施流程：</p> <p>外文书店采用了奇点云智能IOT平台。以顾客行为采集为切入点，使用Face ID和Re-ID技术，实现顾客在场景中的进入、逛游、交互、结算、离开等行为的完整描述，建立起人脸、人场、人货的多维度采集、分析与数据智能服务体系，帮助更精准地描绘顾客画像，从而建立基于大数据的经营辅助决策能力。</p> <p>1、奇点识客：不仅可以实时、准确地获得客流量、转化率、来店顾客信息等基础数据统计，还可以了解客流热力、客流动线、顾客行为等各个维度的数据演变，并通过对比分析、AI算法等完成趋势预测及决策辅助。</p> <p>2、奇点魔镜：只要在「奇点魔镜」前照一照，它就会基于智能后台书籍管理系统及消费者标签，经过大数据分析，由AI找出符合你喜好的书籍。</p> <p>3、奇点无人店：刷脸即可进入「未来书店」，选好书本放在结算台上后，自动识别出书名、金额。顾客可以通过手机扫码或刷脸自助完成支付。</p> <p>◆实际收效：</p> <p>奇点云通过整体IoT平台接入硬件，利用人脸识别技术，识别客户FaceID信息，打通线上线下数据、场内行为数据及后台业务系统；同时，通过one-id打通并沉淀用户数据，更精准地描绘用户画像，为企业数据使用打下基础。</p>	
	
<p>【出品公司】 奇点云</p> <p>联系人：卢志斌</p> <p>电话：13777025774</p> <p>微信：13777025774</p> <p>邮箱：luzhibin@startdt.com</p> 	

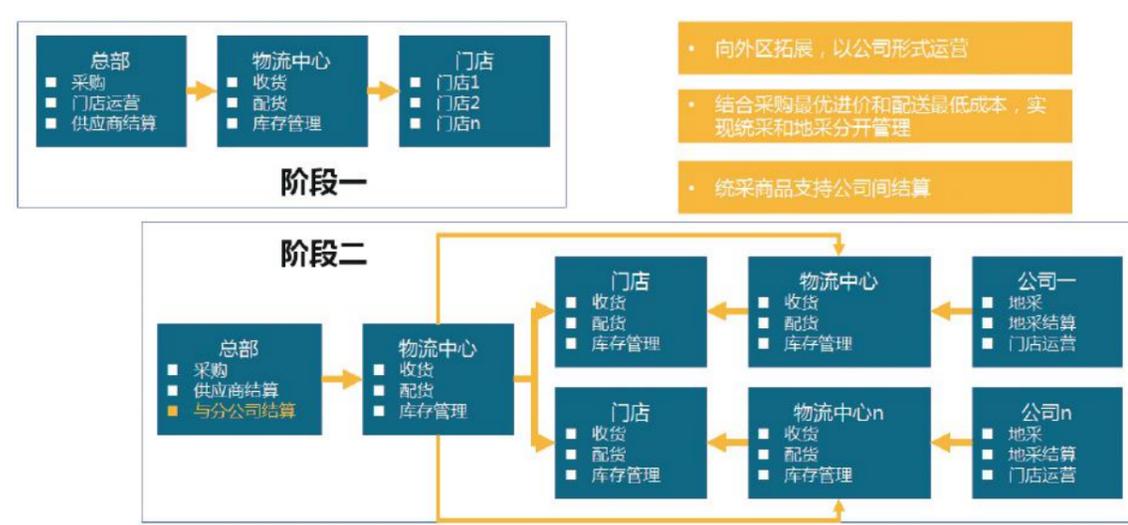
【产品名称】 美团收银	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>美团收银不仅能规范餐厅经营流程，提高效率，更实现了手机点餐，外卖对接，团购核销，移动化管理餐厅以及与平台的打通，并通过全渠道的智能分析，让餐厅更了解客人，进行精准营销，打造线上线下一体化智慧餐厅。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>2014年，北京望小腰餐饮管理公司成立，目前已经开了120多家店。</p> <p>餐厅不仅看开店的数量、速度，也看门店的成本、效率。望京小腰同样注重精细化运营和管理。使用美团收银，为餐厅节省了人力成本，提升了经营效率。</p> <p>使用美团收银“手机点餐”后，点餐加菜都是顾客自助完成。现在除去店长只有5个服务员，节省了50%的人力成本。</p> <p>美团收银App移动化管理。店长通过App，能查看菜品销量排行，来校正预估次日备货量，降低热销菜品不够卖的风险，还可以有效减少食材浪费。</p> <p>店小算还能提供盈亏红线设置，输入各项成本，自动帮忙计算盈亏平衡点，每天赚了亏了一目了然。</p> <p>此外，美团收银还能提供，支付成功即引导评价。评价展示在美团点评平台，帮助商家管理用户反馈。</p> <p>智慧餐厅。门店实时桌况、实时消费动态、菜品信息在美团点评平台展示，提升门店曝光质量，吸引顾客到店。</p> <p>全渠道会员。整合美团、大众点评线上+门店线下会员，通过用户画像等多维度数据分析，精准触达顾客。</p> <p>美团外卖一体化，聚合第三方外卖平台。商家自动接单，避免丢单漏单。数据报表分析一目了然。团购验券。对接团购后台，实现收银系统后台验券核销，节省结账时长。</p>	
	
<p>【出品公司】 美团收银</p> <p>联系人：朱凯</p> <p>微信：kaiye543306</p> <p>邮箱：zhukai10@meituan.com</p> <h1 style="text-align: center;">美团收银</h1>	

【产品名称】 智美AR智能美妆镜	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>智美AR智能美妆镜融合“人脸识别、智能推荐、AR虚拟体验及AI智能检测、扫码购、手机分享及云店营销”，为商家提供“引流+转化+复购”的整套服务能力。AR智能镜系列覆盖“AR试妆、AI测肤、AR纹绣、彩瞳”几大功能，是市面上虚拟试妆效果最为真实的商用虚拟试妆设备，还原度高达95%。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>对于传统连锁零售行业，普遍遭遇“有门店缺客流、有粉丝无转化、有会员难互动”的困境，门店缺乏有效管理，导致库存、会员、运营、数据等都是割裂，无法形成有效的服务能力，尤其是如何吸引年轻客群，更是一大难题。</p> <p>智美科技基于AI智能技术打造一系列AR智能镜，提供“AR试妆、AI测肤、AR纹绣、AR彩瞳”等多项虚拟体验能力，同时搭配云店商城以及大数据管理平台，赋能品牌消费者全域运营。以AR试妆镜为例，应用的门店服务效率获得巨大的提速，成交转化率提升1.8倍、客单价提升2.7倍、连带销售提升超过2倍。</p> <p>对于消费者，加入AR虚拟体验及AI智能检测的门店，变得更加有吸引力，整个进店消费过程变得智能、客观且有趣，产品都是基于自身的肤色、肤质情况决策，不再盲目消费。</p> <p>截止目前，智美科技已为欧莱雅、MAC、蜜丝佛陀、妙巴黎、KIKO、美素、自然堂、玛丽黛佳等全球十大美妆集团在内的近300个美妆品牌提供智能美妆解决方案及技术服务，智能美妆技术服务出口至美国、澳洲、意大利、泰国、香港、台湾等地；同时也是阿里巴巴天猫新零售的金牌合作伙伴，为天猫、天猫国际、LAZADA等平台提供智能美妆设备及技术服务，成为了目前国内外最为领先的智能美妆数字化平台商、服务商。</p>	
	
<p>【出品公司】 汕头市智美科技有限公司</p> <p>联系人：陈先生</p> <p>电话：18823960116</p> <p>微信：13509889036</p> <p>邮箱：gm@gimay.com</p> <h1 style="text-align: right;">GIMAY 智美·科技</h1>	

【产品名称】 智美iStore派样机	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>1、智美iStore派样机占地小，机身轻便，可随时移动/可挂壁，运营成本低，可广泛覆盖所有密集客群所在的商业空间；</p> <p>2、支持扫码跳转品牌自有天猫、微信、有赞等主流电商平台，一键成为品牌私域会员、关注品牌店铺，是一个非常高效的线下流量入口；</p> <p>3、自带营销管理后台，满足品牌针对不同季节、不同区域进行不同产品的派售服务，随时监测数据，调整产品；</p> <p>4、自带广告屏，为品牌及产品提供更多的营销与曝光度。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>智美iStore派样机是时尚品牌引流吸粉，开展会员全域运营、新品派售，与消费者建立数字化链接，保持长久粘性的绝佳载体。品牌方可以通过好玩的领样互动，轻松完成新会员“种草”的品牌认知植入，是一种全新的线下流量入口。</p> <p>以香港新世界集团旗下K11 BEAUTY为例，该门店在门店入口摆放智美mini iStore派样机，对商圈周边潜客进行潜客引流进店，消费者通过线上活动获取领样码到店自助取样或在门店的GIMAY iStore机上扫码加入门店会员，即可当场领取美妆体验装产品，从而激发进店消费。轻量化智能运营给门店拉新引流、会员权益服务带来了新的场景及无限可能。</p> <p>智美iStore派样机还支持跳转品牌方自有的天猫、微信、有赞等主流电商平台，一键成为品牌私域会员、关注品牌店铺，满足品牌方私域流量运营的需求。</p> <p>截止目前，智美科技已为欧莱雅、MAC、蜜丝佛陀、妙巴黎、KIKO、美素、自然堂、玛丽黛佳等全球十大美妆集团在内的近300个美妆品牌提供智能美妆解决方案及技术服务，是阿里巴巴天猫新零售的金牌合作伙伴，目前国内外最为领先的智能美妆数字化平台商、服务商。</p>	
	
<p>【出品公司】 汕头市智美科技有限公司</p> <p>联系人：陈先生</p> <p>电 话：18823960116</p> <p>微 信：13509889036</p> <p>邮 箱：gm@gimay.com</p> <p style="text-align: center;">GIMAY 智美·科技</p>	

【产品名称】 智美Ai智能云货架	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>Ai智能云货架是一款优秀的消费决策助手，它打破了传统购物习惯，让消费者购物决策更加丰富、客观、全面。消费者拿起产品一感应，互动屏即时显示产品的“360°全方位详情”，不仅包括“产品外观、功效以及适合的肌肤类型”，还会显示全网用户用后的评论，中立客观可参考。顾客可以边试实物，边看屏幕电子介绍，还可以直接点击云货架，一键加入购物车，直接扫码通过小程序下单。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>对于传统连锁零售行业，如何快速引起消费者的兴趣，提升销售转化率，一直是传统零售商的一大痛点。</p> <p>智美科技基于Ai智能技术打造了Ai智能云货架，为零售门店提供了一种新型的交互式消费体验。以化妆品CS店为例，线下门店的陈列SKU有限，单靠产品外观一个维度的信息是无法快速刺激消费者的消费意愿。</p> <p>Ai智能云货架让每一件产品有了“多维度的自我介绍”，从功效、是否适合自己到全网用户用后评论，再到比价，让顾客通过感应产品的RFID就可以获悉产品的全部信息，做出更好的判断与选择，消除了导购硬推广的弊端，反而促进了年轻白领客群自主下单的意愿，无形中提升了门店的销售转化率。</p> <p>Ai智能云货架除了提供产品信息，还支持手机扫码直接跳转小程序下单的一站式导购功能，让顾客试了喜欢马上下单。同时云货架还搭配大数据管理平台，门店可沉淀顾客数据资产，包括产品的感应排行榜等数据，帮助商家更好的了解顾客的偏好，对货品结构优化以及货品摆放做到有效管理。</p> <p>截止目前，智美科技已为欧莱雅、MAC、蜜丝佛陀、妙巴黎、KIKO、美素、自然堂、玛丽黛佳等全球十大美妆集团在内的近300个美妆品牌提供智能美妆解决方案及技术服务，是阿里巴巴天猫新零售的金牌合作伙伴，目前国内外最为领先的智能美妆数字化平台商、服务商。</p>	
	
<p>【出品公司】 汕头市智美科技有限公司</p> <p>联系人：陈先生</p> <p>电 话：18823960116</p> <p>微 信：13509889036</p> <p>邮 箱：gm@gimay.com</p> <p style="text-align: center;">GIMAY 智美·科技</p>	

【产品名称】 智美智慧门店POS通	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>智慧门店POS通是一套轻便好用的店务系统！</p> <p>1、多合一的掌上店务通——1台智能POS集成“会员管理、进销存、收银”等常见店务，直观易操作；2、融合支付——支持银联、微信、支付宝等一系列主流的收款方式；3、经营数据实时同步，老板手机就可远程管店；4、灵活的会员营销组合——多种促销模式与会员成长计划结合，会员粘性、客单价及复购率多重提升；5、长期享受系统免费升级服务，远程指导，让商务流程更简单；6、一站式电子会员中心，顾客可实时查询自己的充值余额，卡券，积分，消费记录。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>数字化新零售时代，传统零售行业面临更大的竞争压力，如何服务好新时代年轻消费客群，如何在人工成本剧增的情况，降低门店成本，提升门店管理效率，这都需要一套简单高效的数字化门店管理系统！</p> <p>以知名连锁琪雅美容院为例，该连锁门店引入智慧门店POS通，轻松实现了门店的数字化管理升级。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆低投入解决门店数字化管理 云端SaaS系统，无需专人部署与维护，数据安全，低投入就能快速实现门店数字化管理 ◆数据同步，消灭信息不对称 数据实时同步，老板离店也可以实时了解跟管理门店 ◆智能店务提高效率 1台智能POS解决常见店务问题，简单易用免培训，店员轻松，顾客满意 ◆会员营销活动 丰富实用的营销手段，折扣、满减送随意组合，增加会员粘性，提升客单价及复购率 <p>截止目前，智美科技已为欧莱雅、MAC、蜜丝佛陀、妙巴黎、KIKO、美素、自然堂、玛丽黛佳等全球十大美妆集团在内的近300个美妆品牌提供智能美妆解决方案及技术服务，是阿里巴巴天猫新零售的金牌合作伙伴，目前国内外最为领先的智能美妆数字化平台商、服务商。</p>	
 <p>智美AIPOS-智慧门店POS通</p> <p>四维管理 帮助门店实现智能升级</p> <p>微信会员 门店POS 老板端 ERP后台</p> <p>商家移动端管理后台 消费者移动端电子钱包</p>	
<p>【出品公司】 汕头市智美科技有限公司</p> <p>联系人：陈先生</p> <p>电话：18823960116</p> <p>微信：13509889036</p> <p>邮箱：gm@gimay.com</p> <p style="text-align: center;">GIMAY 智美·科技</p>	

【产品名称】 海鼎连锁零售解决方案	【应用场景】 智慧门店
<p>【产品特点】</p> <p>许多寻求增长的零售商都选择通过连锁、加盟来进行扩张，然而由于经营模式多样、组织层级复杂，管控变成一项艰巨任务，大量耗费企业资源。海鼎连锁零售解决方案可支持企业快速拓展，通过“统一管控、适度放权、精益运营”帮助企业扩张之路走的更快更稳。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>内蒙安达案例背景：</p> <p>总仓发货多组织架构、与品牌供应商深度合作、部分门店设立自助货柜、打造三四线城市的小资便利</p> <p>方案亮点：</p> <p>业务系统组织架构变化：从单组织无缝切换为多组织，海鼎系统全面支撑总部仓库发货分公司门店业务的多组织架构</p> <p>小智收银：在门店设置刷脸支付设备，缓解高峰期的收银压力</p> <p>效果：</p> <p>全面支撑总仓发货多组织架构，清晰体现总部与分公司间的销配结算</p> <p>全渠道信息化系统方案：从上游供应链到下游顾客消费，实现数据一体化分析模型，打造线上订单与线下实体门店相结合的销售模式</p>	
 <p>阶段一</p> <ul style="list-style-type: none"> 总部：采购、门店运营、供应商结算 物流中心：收货、配货、库存管理 门店：门店1、门店2、门店n <ul style="list-style-type: none"> 向外区拓展，以公司形式运营 结合采购最优进价和配送最低成本，实现统采和地采分开管理 统采商品支持公司间结算 <p>阶段二</p> <ul style="list-style-type: none"> 总部：采购、供应商结算、与分公司结算 物流中心：收货、配货、库存管理 门店：收货、配货、库存管理 物流中心n：收货、配货、库存管理 公司一：地采、地采结算、门店运营 公司n：地采、地采结算、门店运营 	
<p>【出品公司】 上海海鼎信息工程股份有限公司</p> <p>联系人：汤蕾</p> <p>手机：18616866020</p> <p>微信：18616866020</p> <p>邮箱：tanglei@hd123.com</p> <p style="text-align: right;"></p>	

【产品名称】 百果秘书	【应用场景】 数据融合挖掘
--------------------	----------------------

【产品特点】

本系统围绕单店运营，帮助店长减少现场管理的工作量，从根本上提升门店经营管理的有效性和可持续性。针对店长开发一套便捷的业务工具，让店长可以随时随地查询门店的经营结果，方便快捷执行门店的日常管理工作。通过对门店经营及管理工作的系统化、自动化、以及智能化，最大程度的解放店长在日常琐事上的投入，以实现门店高效经营的有力支持。

【应用案例】

随着移动互联网技术和数据技术的不断发展，更多新型的经营思想及管理理念不断产生，对传统行业发展带来了巨大的机遇。市场竞争也越来越激烈，传统行业目切盼望能通过引入新技术新经营思想来形成自己的竞争优势，在日益竞争激烈的市场中占有一席之地。特别是针对连锁型门店，管理的内容繁多，内部资源协调混乱，经营指导无数据依据等问题，迫切需要一套系统解决问题，提升效率。

本项目将采用分阶段实施，从最基本的经营数据分析建模到后期的门店日常经营活动管理，逐步进行完善。通过WBS项目工作分解进行为独立实施的项目提供了面向过程的、清晰的、准确的实施路标。

目前该系统已经在百果园4000余家门店投入使用达两年之久，以数据分析为基础，为百果园各个部门、各个管理层学会借助信息管理系统改进管理方法，促进内部之间的信息沟通，提高自己的经营水平，定期生鲜经营会议，对各个数据进行分析讨论，针对数据反映出来的经营问题提出解决方案。百果园运营中心利用信息系统建立损耗分析模型，重点分析门店单品损耗，分析是质量问题，还是销售陈列环节或者是库存保鲜的原因，并通过门店横向对比，可找到哪些门店经营比较好。帮助片区门店进行时段销售分析，重点分析门店不同时段销售状态，根据同属性不同门店的销售状态，将门店经营经验与其他门店分享，共同提升。门店通过系统可以更方便的完成门店日常管理工作，提升员工工作效率，降低门店日常管理成本，并实现门店的标准化，统一化管理。



【出品公司】 百果互动科技有限公司

联系人：陈继敏

电话：18926080073

微信：18926080073

邮箱：chenjm@pagoda.com.cn



【产品名称】 百应AICC	【应用场景】 数据融合挖掘
----------------------	----------------------

【产品特点】

浙江百应科技有限公司是国内专业的AI智能解决方案提供商，依托人工智能和大数据技术，助力于实现新零售行业数字化运营，特别是在智能接待，智能物流，全渠道会员营销及无人店面运营等场景下实现线上和线下的深度融合。

【应用案例】

百应与某知名新零售平台携手合作战略合作。针对线上流量红利逐步消失的背景下，通过平台资源赋能商家实现线上线下会员全渠道运营，依托大数据的数据分析，形成精准的用户画像，进而对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合。

(一) 客服接待

百应AI接待中心接入平台各渠道客户问题，统一处理、工单流转，提升客服体验。

(二) 会员服务

百应AI外呼中心接入平台CRM客户管理中心，在客户运营上，通过用户画像数据将客群进行细分：

- AI引流拉新：AI外呼获客，实现引流拉新，助力会员快速注册服务；
- AI维系忠诚：定期AI外呼客户关怀，定制个性化优惠活动通知话术，维系客户忠诚度；
- AI促活复购：识别沉睡会员，AI外呼智能发放优惠券、奖励等激发复购；
- AI培育转化：AI数据漏斗提炼客户兴趣点，刺激实现第一次消费和多频消费；
- AI服务支撑：24小时AI客服，全天候接待客户投诉咨询，提升客户满意度

(三) 店铺运营

通过平台现有数据模型，通过分城分区域将客户信息收集整理，在新店开张以及新品体验上进行针对性营销。

(四) 实施效果

平台使用了百应AICC进行外呼，3天总共呼出238723通，最终成交客户5943人，成交金额300多万，单个获客成本是1.4元，相比短信13.99元的获客成本，成本只有原先短信的1/10。



【出品公司】 浙江百应科技有限公司

联系人：云飞

电话：18106564423

微信：18106564423

邮箱：yunfei@byai.com



【产品名称】 奇点CDP	【应用场景】 数据融合挖掘
---------------------	----------------------

【产品特点】
 奇点CDP聚焦营销场景，帮助企业打通分布于会员、订单、售后等内部系统中的客户数据，并在此基础上进行消费人群的智能洞察与分类标签生产，以帮助企业快速建立包括产品定位、客群圈选、营销投放与效果评估在内的大数据营销闭环。

【应用案例】
 ◆背景介绍：卓诗尼，这家国内女鞋的领军企业，在过去数年，从全国3000家门店中，收获了800多万客户。在创造客户的喜悦之后，卓诗尼马上就面临了新的挑战，“如何留住客户？”答案是：通过数据，让会员真正成为企业的资产。
 ◆创新设计及实施流程：
 1、整合了会员全域数据：将POS、CRM、SAP、线上商城、老CRM、老商城等现存系统数据以及历史备份的数据，都纳入到CDP各层次模型中来，形成了完整的卓诗尼会员全域数据库。
 2、构建了会员标签体系：奇点CDP把客群特征分为4个属性——人群自然属性、商品偏好属性、消费行为属性、RFM属性，并在这4个属性下确定了80多个标签，进行多系统全域数据的输出，以供企业高效、便捷地使用。
 3、提供了会员智能化运营工具：以会员全域数据和标签体系为基础，奇点CDP实现了客群圈选。客群圈选模块提供了简洁易用的人群与属性标签管理界面，以帮助业务人员根据需要快速圈选所需客群。
 4、提供奇点CDP的实施平台：奇点云自研的一站式大数据智能服务平台（DataSimba），旨在提供全链路的产品+技术+方法论服务，构建面向业务智能应用的大数据平台。
 ◆实际收效：奇点云帮助卓诗尼通过会员全景洞察，构建了全域会员标签体系；通过会员智能化运营的工具，实现了会员数字化精细运营的闭环。在短短2个月间，卓诗尼的票券营销触达转化就从1%提升至6%-8%，抓住了更多会员的心。



产品架构

- 前端**
 - 个性化广告平台
 - 第三方广告平台
 - 微信小程序
 - 官方商城链接等
 - 三方CRM等营销工具
- 能力业务**
 - 人群研究**
 - 相似人群推荐
 - 流失人群挽留
 - 关联特征挖掘
 - 报告系统**
 - 营销效果分析
 - 关联对比分析
 - 关联特征分析
 - 数据应用**
 - 营销触达
 - 广告投放
 - 渠道评估
- 数据源**
 - 社交媒体
 - 传统CRM
 - 数据
 - 销售
 - 网站/App
 - 广告渠道
- 核心中间层能力**
 - ID-Mapping引擎
 - 规则引擎
 - 数据算法引擎
 - 标签引擎
 - 精准引擎
- 核心数据层能力**
 - 线下采集数据
 - 第三方数据接入
 - 线上数据抓取与清洗
 - Raw Data存储与处理与Tag管理

【出品公司】 奇点云
 联系人：卢志斌
 电话：13777025774
 微信：13777025774
 邮箱：luzhibin@startdt.com



【产品名称】 亦墨BI	【应用场景】 数据融合挖掘
--------------------	----------------------

【产品特点】
 亦墨BI数据分析平台整合亦墨自有的门店员工行为数据、督导数据等原生数据，和跨系统的销售、客户、财务数据，通过成熟的分析模型和算法，将本阶段企业核心KPI与目标差异的原因以可视化的形式展现出来，提升管理层决策的精度和速度。

【应用案例】
 2019年，亦墨与吉祥馄饨实施全品牌4000家门店的BI数据分析项目。主要目的是解决门店数据不完整、不一致，不同系统之间数据不统一，区域和总部数据归拢、可视化程度不高、数据分析维度单一等问题。
 一、基础数据统一与跨系统数据中台——打通基础数据壁垒
 项目的第一步是BI项目常见的数据清洗和整理，同时搭建数据仓库，将异构系统数据以统一规则清洗、规范、存储、沉淀，建立基础运算逻辑，为企业整体信息建设划出经纬，规范多系统责权。
 二、交叉数据分析模型——让原因（而不仅仅是问题）可视化
 亦墨通过两个层面来可视化，“问题可视化”和“原因可视化”。亦墨通过经营数据与行为数据交叉分析等模型，让管理者不仅能看到经营的目标差异、看到问题，还找到问题的所在，这就为决策提供了直接的、可见的信息。
 三、数据挖掘的呈现及改善落地
 亦墨为吉祥提供“产品与促销的结构性挖掘”服务，让总部人员不仅可以看到不同品类、品种的品类分析，还通过算法找到促销策略执行不到位的原因。同时，利用RPA等技术，让优化策略和改善任务能够自动呈现在中台或推送到一线员工手机端，极大程度降低了分析和决策管理的门槛，提升了效率。



【出品公司】 上海亦墨信息科技有限公司
 联系人：袁定华
 电话：13918250808
 微信：13918250808
 邮箱：water@emucoo.com



【产品名称】 云徙数字中台3.0	【应用场景】 数据融合挖掘
-------------------------	----------------------

【产品特点】
 云徙数字中台3.0是面向大型企业的新一代互联网架构的数字化平台型产品，由业务中台和数据中台组成。云徙以“业务+数据”双中台为核心技术，向下连接企业内部系统，提取原生数据，进行数据模型分析；对上支撑前台业务端，快速赋能业务创新。

优势：1、应对海量并发：新一代互联网架构并经历大量客户实践的高并发业务中台架构。2、业务能力开发架构：基于大量业务场景和最佳实践方法沉淀的标准化业务能力，支撑中台能力的快速扩展。3、中台建设系统化：将中台建设最佳实践方法形成系统化工具，提升业务中台建设效率和复用价值。4、多业态多组织能力：通过架构创新，实现通过配置方式管理业务差异化，实现多业态多组织业务支撑。

【应用案例】

◆应用背景：随着良品铺子销售网络的飞速发展，将53个渠道的8000万会员高效运营起来，实现信息权益全渠道互通，给会员带来最好的服务，是良品铺子急需面对的问题。

◆实施过程：良品铺子新一代会员中台，搭乘云徙i-CDP全渠道会员产品和i-Marketing全触点营销产品，良品铺子实现了从各个渠道触点获取会员数据，并对这些海量数据进行统一的存储和管理，打造属于企业数据“蓄水池”，进一步发挥数据的潜能。利用不同的引擎（包括ID、标签、规则、分析与推荐引擎）进行整合分析，自动为会员贴上标签、建立画像，便于从数据中挖掘信息。在数据应用层，通过对会员进行人群分类，获得细分人群的画像以及行为和营销数据报告，同时可实现客户的全生命周期管理。

◆效果：基于会员中台，良品铺子在双11期间实现了最快1小时内完成百万级营销策略，全天候响应、全场景覆盖，触达率高达99.7%。先行将双11优惠信息更快、更精准地推送到会员手中，助力品牌在节前关键期强势覆盖广大用户，助力良品铺子蝉联口碑双12行业第一，双11创下5.6亿新战绩。



【出品公司】 广州云徙科技有限公司
 联系人：赵静
 电话：13146694726
 微信：13716060209
 邮箱：zhao.jing@dyunxi.com



【产品名称】 首旅如家HMS-收益增长APP	【应用场景】 数据融合挖掘
-------------------------------	----------------------

【产品特点】
 通过对酒店所在商圈、友商的动态数据追踪及酒店历史数据及线上数据的动态分析监测，实现系统有效自动预警并给与收益指导，帮助酒店在最合适的时间将最合适的产品以最合适的价格卖给最合适的人，实现酒店收益最大化。

【应用案例】

◆背景：
 面对复杂多变的市场环境，如何敏锐发觉机会？达到收益最大化？每年同期节假日、会展、考试等大型活动的热度趋势是否有差异？如何有效预埋、合理定价？突发性的住宿需求怎么能第一时间发现？酒店需要及时全面的掌握这些信息；进行及时有效的价格策略调整。

◆实施：
 通过对全网全酒店全时段的库存、市场热度、价格扫描监控及酒店同期、未来趋势数据分析与监控，实现动态收益预警，给与酒店有效的价格指导并在线一键全网调价。

◆效果：
 通过动态价格检测、大数据分析及预警，帮助酒店精准化营销，最大化收益。



【出品公司】 首旅如家酒店集团
 联系人：万萍萍
 电话：13361333663
 微信：13361333663
 邮箱：ppwan@homeins.com



首旅如家

【产品名称】 哗啦啦·云店POS Windows版	【应用场景】 支付收银
【产品特点】 产品适用于大中型连锁餐厅，产品具备： 聚合外卖，美团、饿了么、自营外卖等多种渠道订单一个客户端完美解决 聚合支付，微信、支付宝、银联、京东等多种支付渠道满足一键支付 聚合配送，多配送平台可供选择，自定义配送规则、范围 支持多业态店中店模式，适应集团管控，一个集团多种业态或店内多个业态模式的店中店要求 支持断网离线使用，无外网依然可以点餐、结账、厨房出单等等功能的正常使用 线上线下会员一体化，会员管理更便捷、统一，便于后续会员数据分析 智慧营销，多样化的营销方式与门店POS完美契合 24小时售后服务，遇到问题及时提供远程、近场服务支持保证商家正常营业	
【应用案例】 ◆案例背景以及实际问题：阿香米线，是一家有600多家直营门店的全国连锁餐饮企业，主要经营云南过桥米线、特色小吃等餐食，店铺主要分布在北京，上海，天津，河北，山东，江苏，浙江等地。因店铺周边主要是上班族人群，就餐相对集中，在就餐高峰期，服务员处理往返于堂食顾客的繁忙之外还要兼顾不同平台的外卖订单，同时因之前系统的自助点餐和会员营销的缺失，造成多平台之间的数据不同步，无法做到数据一体化分析。 ◆使用产品后的改观：使用哗啦啦·云店POS Windows版后，聚合外卖平台订单，可以自动接单，自动分发到对应厨房，无需人为干预；堂食顾客也引导采用哗啦啦微信自助+哗啦啦POS的线上订单聚合功能，由顾客自己点餐，自助结账，释放服务员；通过哗啦啦POS完成自营外卖的聚合配送，常客通过微信公众号或小程序点外卖单，根据订单类型自动呼叫配送平台，如顺丰、达达、蜂鸟、点我达等等，极大降低商家外卖成本；最后，所有线上、线下订单数据均由哗啦啦POS整合后同步云端，再生成多样化报表，数据实时查看，完美解决数据分散，无法一体化分析的问题。"	
  	
【出品公司】 北京多来点信息技术有限公司 联系人：何金鹿 电话：13552882495 微信：13552882495 邮箱：hejinlu@hualala.com	

【产品名称】 哗啦啦·云店POS Android 手机版	【应用场景】 支付收银
【产品特点】 产品具备：产品转为连锁加盟小店量身打造的手机端移动点餐结账页面，金额匹配自动完成结账，基于点击和滑动的点餐体验；会员智慧营销，完善的会员体系、多样化的营销方式；聚合外卖、聚合支付，美团、饿了么、自营外卖等多渠道订单一个客户端完美解决，微信、支付宝、银联等多支付渠道满足一键支付；提供多语言选择，更好的适应各国家/地区的小微商户；支持断网离线使用，增加产品稳定性，无外网依然可以点餐、结账、厨房出单等；提供本地营收报表查看，随时掌握餐厅营业状况；24小时售后服务，遇到问题及时提供远程、近场服务支持保证商家正常营业。	
【应用案例】 案例背景以及实际问题： 正新鸡排是一家拥有18000余家门店，以鸡排为主风味小吃的快餐品牌，典型的大连锁小门店，门店没有单独的收银员，使用功能较为简单，对pos的需求是轻巧，使用简单，最好可以做到免培训；并且需要集团强管控，pos各种的设置可以由集团统一控制，门店禁止自行修改，精确控制每一个员工的操作权限；需要支持顾客付款后语音播报防止跑单。门店数量众多，要求服务提供方有极强的系统部署能力和实施上线速度。 使用产品后的改观： 云店POS Android手机版轻便小巧，基于良好的平台特性，交互体验流畅，服务员除了常规的流程培训，无需对软件的使用进行培训；哗啦啦提供商户强管控能力，从菜品下发、成本卡设置、员工权限管控等；支持顾客付款后语音播报防止跑单。哗啦啦1个实施工程师1周可以部署100+门店，极强的系统部署效率，快速让门店批量集中培训，统一切换。	
	
【出品公司】 北京多来点信息技术有限公司 联系人：何金鹿 电话：13552882495 微信：13552882495 邮箱：hejinlu@hualala.com	



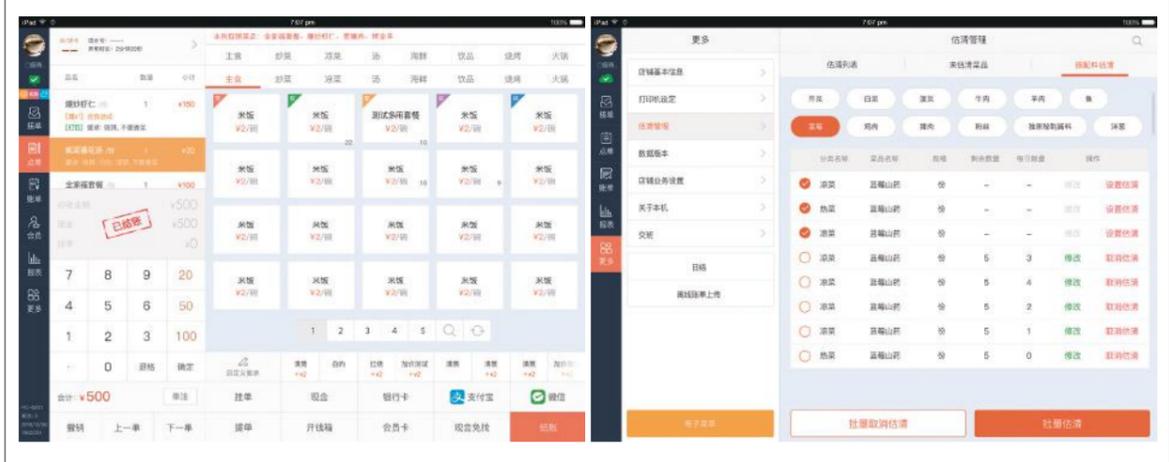
【产品名称】 哗啦啦·云店智能识别收银系统	【应用场景】 支付收银
------------------------------	--------------------

【产品特点】

哗啦啦·云店智能识别收银系统堪称明档快餐利器，可AI图像点菜，具体产品具备：
 自动拍照、快速识别菜品，无需人工干预节省人力成本和出错率
 菜品及数量自动同步到POS收银端，提高餐厅收银效率
 准确性高，利用深度学习技术及精准的算法迭代模型，不断提高准确性
 定制化识图，定制客户专属的AI识图能力，满足点餐业务需求
 稳定性好，提供24小时云端高稳定服务，宕机率低，故障恢复快，单图毫秒级响应，服务可用性高达99.95%

【应用案例】

案例背景以及实际问题：
 老乡鸡作为中式快餐第一品牌，在全国已经有800余家直营店，主营以180天土鸡与农夫山泉炖制的肥西老母鸡汤为特色的中式快餐，企业处于高速发展中。老乡鸡坚持健康营养的中式烹饪方式出品，深受消费者的认可和欢迎，顾客排队成为日常。收银员在点菜时需要看着顾客托盘中选购的菜品进行录入，再进行结账，效率非常低。
 使用产品后的改观：
 使用哗啦啦·云店智能识别收银系统以后，顾客明档选餐完毕，只需将托盘放入摄像头所在的识别区，系统会自动拍照、快速识别餐盘上的所有菜品以及数量，无需人工干预，极大提升结算效率，也减少了人为操作的出错率。店内排队情况得到了改善，服务员可以更好的为顾客服务，翻台率也大幅提升。



【出品公司】 北京多来点信息技术有限公司
 联系人：何金鹿
 电话：13552882495
 微信：13552882495
 邮箱：hejinlu@hualala.com



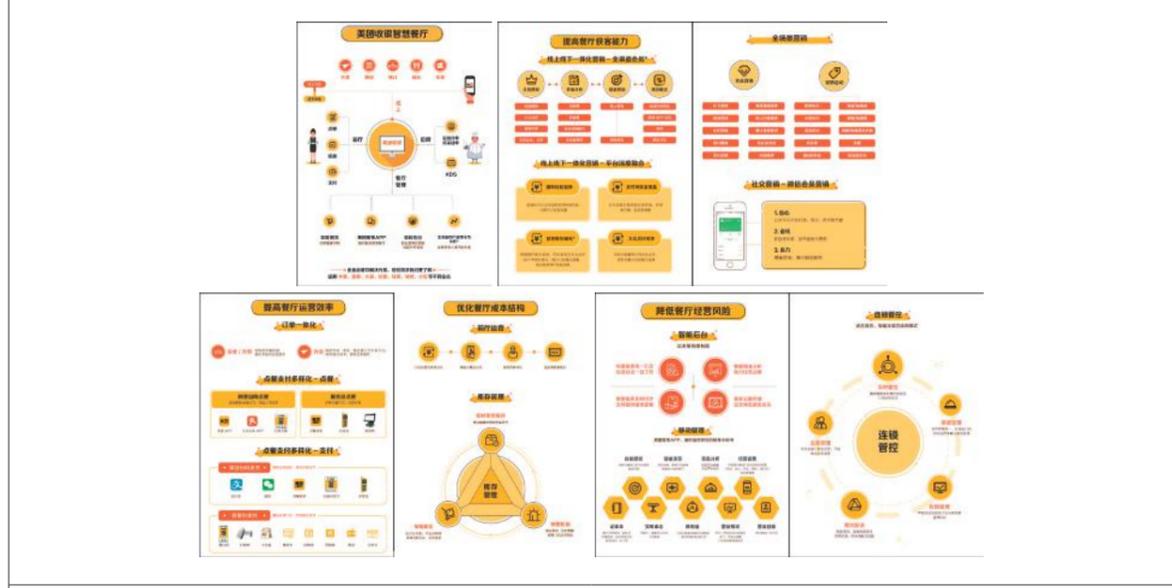
【产品名称】 美团收银	【应用场景】 支付收银
--------------------	--------------------

【产品特点】

美团收银，为餐饮商户提供一站式IT解决方案，帮餐厅实现从供应链管理、生产管理、前厅管理到外卖的数字化经营，提高经营效率。更实现餐厅和平台的打通，帮餐厅连接客人，帮餐饮商户更了解顾客，有助于做商业决策。

【应用案例】

2014年，北京望小腰餐饮管理公司成立，目前已经开了120多家店。
 餐厅不仅看开店的数量、速度，也看门店的成本、效率。望京小腰同样注重精细化运营和管理。使用美团收银，为餐厅节省了人力成本，提升了经营效率。
 1、开通美团收银“扫码点餐”，一年省了30万。以前用手工结账，包括一系列流程，店里需要10多个服务员。使用美团收银“扫码点餐”后，点餐加菜都是顾客自助完成。现在除去店长只有5个服务员，节省了50%的人力成本，相当于每年近30万元。
 2、每天打开美团收银的App查看销量排行，精准备货降低损耗。店长通过App，能看到每天哪些串卖得多，哪些卖得少，还可以基于后台菜品销售数据来校正预估次日备货量，降低热销菜品不够卖的风险，还可以有效减少食材浪费。
 3、规避逃单风险。使用美团收银“扫码点餐”后，再也不用担心顾客逃单了。“以前手工记账，出现跑单的情况，现在完全不可能，每个桌台的结账状况看收银机里一目了然。”
 4、“美团为大品牌，值得信赖，在连锁管理、售后服务等方面带来了很好的体验，性价比也高于其他收银系统。”
 5、美团收银助力于望京小腰的供应链体系建设和连锁化扩张。为此，望京小腰100多家门店选择和美团收银签约合作。



【出品公司】 美团收银
 联系人：朱凯
 微信：kaiye543306
 邮箱：zhukai10@meituan.com

美团收银

<p>【产品名称】 信天通信SD-WAN解决方案</p>	<p>【应用场景】 数字化办公</p>
<p>【产品特点】</p> <p>SD-WAN是软件定义广域网，是将SDN的技术应用与广域网中，将数据转发平面与控制平面分离，极大的简化网络的管理和操作，并在一个或多个的不同物理网络或网络服务之上建立一张“虚拟网络”，显著提升网络传输质量，降低成本，让客户的广域网线路资源效率最大化，提供更好的业务访问体验，支持用户数字化转型。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>A公司是著名运动品牌，全球拥有2700多家零售店。A公司的智慧零售门店的IT系统包括收银、ERP、视频监控、WIFI等众多系统，其中核心应用需要同总部进行数据同步、备份。由于A公司的零售门店的分布地域广，门店众多，IT人员有限，管理困难，门店的广域网（WAN）网络即要满足核心应用的性能、时延、安全的要求，也要满足公众WIFI上网的需求，同时也要考虑带宽成本、设备管理、部署、运维的难度，智慧零售门店的WAN网络充满严峻的挑战。</p> <p>信天通信的SD-WAN解决方案正是解决A公司智慧零售门店WAN网络难题的利器，为A公司设计了MPLS专线加上互联互通带宽的双线组网方式，为客户量身定制了一套SD-WAN解决方案。特点如下：①支持设备自动化部署，支持图形化界面管理，运维简单方便。②支持零售门店互联网加专线的混合组网方式，能够动态链路选择，以达到流量负载均衡。③支持动态多链路网络质量检测，对进行链路集中控制和优化调度，提高传输效率。④支持高优先级应用优先传输，保证收银系统，视频会议等核心应用的高优先级传输，提供优质服务体验。</p> <p>◆价值收益</p> <p>信天的SD-WAN解决方案彻底解决了A公司在广域网络连接上的难题，为客户带来了巨大收益，体现为降本增益：①降低同等广域网链路的带宽成本，最大效率利用带宽资源，带宽利用率提升2倍。②提供了更好的业务体验，门店的应用与总部数据中心的链接的更流畅，视频会议清晰。③通过云化的集中管理和自动部署，提升了WAN的管理效率，简化了分支运维，降低了运维成本。④实时监控和负载均衡的功能使得停机时间大大减少。</p>	
 <p>动态多路径优化</p> <p>分支机构 站点 SD-WAN Edge SD-WAN Edge 数据中心</p>	
<p>【出品公司】 上海信天通信有限公司</p> <p>联系人：张春芳</p> <p>电 话：021-20609810, 18918225802</p> <p>微 信：Spring</p> <p>邮 箱：Eva.zhang@sst.net.cn</p> 	

<p>【产品名称】 蓝凌数字化办公OA平台</p>	<p>【应用场景】 数字化办公</p>
<p>【产品特点】</p> <p>帮助大中型企业实现一体化、数字化的协同办公应用，产品融合了19年来服务于大中型客户的管理实践经验和技术创新，提供门户协同、流程协同、业务协同、生态协同、项目协同、战略协同、知识协同、文化协同、人事协同、运营协同、移动协同等管理支撑应用，产品具有集成化、定制化、移动化、数字化和智能化等特性。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>新希望集团：新希望集团总部定位于企业火车头，主抓文化品牌、驱动变革、战略投资、运营提升、风险管控。为强化管控，新希望集团构建了基于“流程管控+信息平台+多维门户”的统一管理平台，以满足集团日常办公、统一运营管理流程、统一信息管理和发布、统一移动办公等方面的需求。</p>	
 <p>协同在线</p> <p>全面支持工作协同，知识协同，文化协同</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 端到端的业务协同 2. 人、知识、流程/业务一体化 3. 智能工具辅助协同 <p>业务在线</p> <p>支持跨部门、跨系统、跨企业的业务在线服务</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 人事共享服务 2. 财务管控一体化 3. 电子合同一体化 4. 与各行业专业系统在线集成 	
 <p>知识赋能 1+4：一个基础、四个维度推进</p> <p>个人知识赋能变化：个人知识赋能变化，赋能知识赋能变化</p> <p>知识赋能 1+4：一个基础、四个维度推进</p> <p>流程指数</p> <p>通过流程指数，发现问题流程，问题节点，流程持续优化改造！</p>	
<p>【出品公司】 深圳市蓝凌软件股份有限公司</p> <p>联系人：张俊寿</p> <p>电 话：18902310060</p> <p>微 信：zhangjs88</p> <p>邮 箱：30451272@qq.com</p> 	

【产品名称】 蓝凌知识管理平台KMS	【应用场景】 数字化办公
---------------------------	---------------------

【产品特点】
帮助大中型组织构建以“知识资产”为中心的业务与管理赋能平台，产品融合了19年来服务于大中型客户的管理实践经验和技术创新，提供以知识积累和创新为导向的知识仓库、学习培训、知识社区应用，以知识应用为导向的知识门户、智能搜索和智能推送，以场景赋能为导向的学习、研发、营销、服务和创新等知识中心，全面满足企业个人、团队、业务和管理的知识应用。

【应用案例】
招商银行：管理案例经验库与教材库、课程库组成三位一体的课程体系，是招银大学全价值链培训的重要支持，也是教学研究、博士后研究、远程教育等研究工作的支持，也是招商银行知识管理建设的重要组成部分。招商银行用了知识仓库和知识门户设计理念，提供“淘宝式”良好的用户体验，强调用户产生知识、分享知识和互动交流的理念，充分发挥全体员工对案例开发的主动性和自发性。



【出品公司】 深圳市蓝凌软件股份有限公司
 联系人：张俊寿
 电话：18902310060
 微信：zhangjs88
 邮箱：30451272@qq.com

Landray 蓝凌

【产品名称】 博普达-企业直播点播	【应用场景】 数字化办公
--------------------------	---------------------

【产品特点】
博普达 (bopoda) 是企业级视频平台与应用，以视频的力量为企业数字化转型赋能。企业自有品牌，提供视频直播、点播、图文、语音等媒体资源管理，适用于市场营销、产品介绍、信息发布、视频教学、员工培训等场景。官网地址：<http://www.bopoda.cn>

【应用案例】
 案例一：“微软云课”，博普达品牌定制版APP应用，微软中国产品市场部通过微软云课系列应用以视频及直播的形式发布产品介绍、功能演示、经验分享等内容，以数字化方式开展产品市场营销及用户社群建设。截止到2020年2月已发布视频约500个，直播活动约60场。微软云课下载体验可前往：<https://downloader.bopoda.cn/app/download/msyunke>
 案例二：上海振华重工基于博普达打造了振华集团数字化内容门户Terminexus，开启了集团核心产品及服务的内容营销之路。集团年度客户论坛会议也开始以视频形式线上播出，满足了海外客户、合作伙伴及员工的需要。
 案例三：易方达是国内公募基金管理公司的领军企业拥有众多明星基金经理，各类市场活动产生的视频内容使用博普达统一管理发布并同步直播线下市场活动，打造数字营销新渠道。



【出品公司】 北京视高盛景软件有限责任公司
 联系人：周岳
 电话：17611137428
 微信：17611137428
 邮箱：myang@bopoda.cn

b 博普达

【产品名称】 迈外迪WiSmart 3S 双频无线路由器	【应用场景】 网络服务
-------------------------------------	--------------------

【产品特点】
 WiSmart 3S是针对商业应用场景的特点而开发的双频段同时工作（2.4GHz和5GHz）、多条空间流、智能天线的高速无线路由器。对802.11AC的支持能够完美解决干扰和可用频段短缺的问题，极大地提升了整个无线网络的接入容量。配合迈外迪为商业无线接入应用而专门开发的WiOS固件系统，可以和迈外迪的商用Wi-Fi管理云平台无缝对接，快速构建高速、稳定的商用无线接入网络。

【应用案例】
 零售业已迅速步入消费升级时代，企业在应对线上红利消退、品牌渠道向三四线城市下沉等快速变化的市场趋势时，除需重塑线下流量入口外，也要求线下商业必须要用新的手段对店面提升，做更精细化的运营，提升顾客的体验度和满意度。其中，网络质量、应用拓展、客服响应时效、线上消费和娱乐体验是线下门店衡量网络服务水平的核心指标。

以北京太古里南区的星巴克旗舰店为例，迈外迪提供的网络解决方案可满足高峰时期超过300人同时上网的网络需求。WiSmart 3S设备能够同时支持802.11bgn和802.11ac标准，内置高性能PA以及LNA可使信号覆盖和穿墙能力提升6倍，一台设备可满足80人同时在线。到店顾客不仅可以通过短信验证码和微信连接等多种方式实现轻松上网，还可以通过网络连接实现线上点餐、支付等功能，同时接收品牌咨询、优惠信息等内容，真正实现线上和线下融合的沉浸式品牌消费体验。

通过免费Wi-Fi模式所获得的用户流量，不仅是用户的入口，也是商家为顾客提供服务的有效通道，当顾客与咖啡厅产生网络强连接之后，咖啡厅可以通过后台设定，推送品牌资讯、新品介绍、当季优惠、积分换礼、小游戏，甚至点餐、排队、支付等近场服务应用，消费者可以根据喜好悠闲的判断选择，回避了接受推销员站面对面推销的压力感。



【出品公司】 上海迈外迪网络科技有限公司
 联系人：郭頔
 电话：15001287981
 微信：15001287981
 邮箱：darren.guo@wiwide.com



【产品名称】 蓝客按需IT服务	【应用场景】 IT集成
------------------------	--------------------

【产品特点】

- 1、蓝客分队是中国网点最多的“一站式IT集成服务全国交付平台”。
- 2、可为IT服务的全国交付提供“专业的蓝客工程师和管理工具”。
- 3、全国共有1万+服务网点和10万+蓝客工程师，覆盖全国县级市。
- 4、已派出100万+服务订单，拥有完善且高效的IT服务交付流程管理工具。
- 5、项目交付管理团队拥有ITIL、PMP、CCNA、MCSE、高级项目经理等权威认证。
- 6、2014年在厦门两岸股权交易中心正式挂牌（挂牌代码：860818）。
- 7、荣获：国家高新技术企业，厦门市科技小巨人领先企业，厦门市创新中小企业，优秀智能设备服务商等称号荣誉。

【应用案例】

一、适用场景：连锁企业与智能设备厂商

二、产品及功能介绍

- 1、如果是连锁门店，单店IT设备不多，可选择“计次”按需付费IT服务。
- 2、如果是集团总部，IT设备比较集中，可选择“驻场”租赁付费IT服务。
- 3、如果是集中管理，IT报修统一接口，可选择“呼叫中心”外包IT服务。
- 4、如果是软件服务，网络通无需上门，可选择“远程服务”外包IT服务。

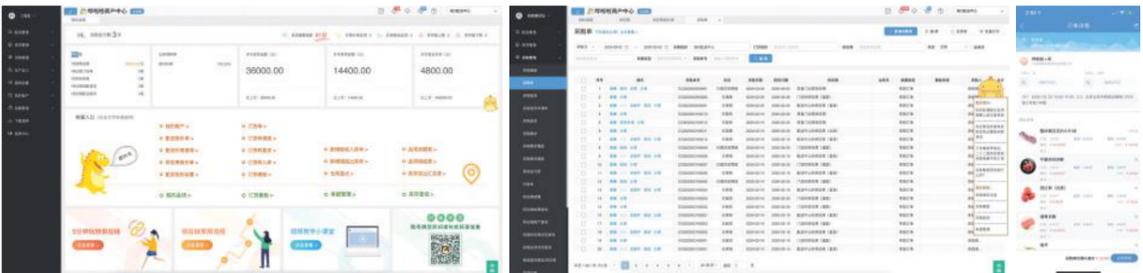
三、实施过程与效果

为客户解决灵活用工问题，大大降低客户的固定用工管理成本与风险。



【出品公司】 厦门赢定信息科技有限公司
 联系人：林金宁
 手机：13950120818
 微信：13950120818
 邮箱：ljin@s361.com



【产品名称】 哗啦啦餐饮连锁供应链系统	【应用场景】 供应链
<p>【产品特点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆连锁库存管理：支持各类库存业务，批次出入库、多种计价方式，满足各种仓储管理与财务核算模式多规格盘点。日均耗用量、安全库存上、下限，大数据分析计算提升库存周转率、减少损耗。 ◆采购管理：从需求产生、采购下单、验货、质检、结算，完成每个采购环节的闭环，让管理有章可依、有据可查。 ◆订货管理：门店订货支持直营、加盟管理模式，保质期出入库临期管理，食品安全从源头抓起。 ◆配送管理：支持连锁餐饮各种配送方式，集中化管理平台简易高效处理门店订货降低门店验货难度。 	
<p>【应用案例】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆商户背景： 马兰拉面是源于中国甘肃兰州传统手工面食的快餐连锁品牌，全集团有70余家店铺分布全国各地，直营店30余家主要分布北京和山东地区，4个配送中心，门店订货按区域向指定配送中心订货，下级配送中心向上级配送中心订货。 ◆客户遇到的问题： 门店线下向供应商采购，流程不规范，无法溯源，且采购的物料集团无法管控。 门店关键物料库存无法实时管控。 原北京配送中心下业务重叠，核算繁琐。 山东地区传统订货方式，门店报货、验货、盘点手工记录数据统计繁琐，配送中心手工统计配货工作量大容易出错。 ◆使用产品后的改观： 门店自采的物料通过门店宝APP订货验货，供应商在二十二城APP接单发货，做到全流程的管控。 门店通过使用成本卡、日盘等，根据关键物料库存数量，查找消耗问题和及时补货。 根据业务类型区分配送中心，使业务流程更规范、核算更简单。 山东地区配送中心、门店通过系统完成采购、发货、订货、验货、盘点等业务，工作量大大幅度减少、效率提升，数据统计查询方便快捷。 	
	
<p>【出品公司】 北京多来点信息技术有限公司</p> <p>联系人：何金鹿 手机：13552882495 微信：13552882495 邮箱：hejinlu@hualala.com</p> 	

【产品名称】 绝配供应链服务	【应用场景】 供应链
<p>【产品特点】</p> <p>与绝味鸭脖的供应链体系进行资源共享，实现“共仓共配”（冷链）、“共产”（卤味生产）、“共采”（鸭副、鸡副），从而帮助食品和餐饮企业实现降低成本、丰富品类、全国扩张。</p>	
<p>【应用案例】</p> <p>目标客户：连锁餐饮品牌、生鲜食品零售品牌或渠道商</p> <p>一、共仓共配</p> <p>已帮助幸福西饼、香他她、很久以前、慕玛披萨等几十个餐饮连锁品牌快速打通全国冷链配送体系，低风险的实现品牌迅速从发源地走向全国成为品类头部品牌。并与菜鸟物流旗下丹鸟物流达成战略合作，与阿里零售通共同探索“便利店鲜食改造项目”</p> <p>二、“共采”“共产”</p> <p>为“精武鸭脖”品牌定向研发生产15天锁鲜包装产品和90天常温锁鲜包装产品，供应多个线上平台与新零售平台。</p> <p>绝味食品全国拥有21个工厂，年产能超过150亿人民币，是目前全球最大的卤味生产加工集团，全球最大的鸭副食材采购商。同时，绝味的冷链物流日配体系覆盖中国300多个城市以及700多个县镇乡以及1个特别行政区（香港），是目前国内覆盖范围最广、覆盖城市最下沉的冷链物流体系。欢迎餐饮与食品行业同仁关注了解、协作共赢。</p>	
	
<p>【出品公司】 上海绝配柔性供应链服务有限公司</p> <p>联系人：刘辉 电话：13880332694 微信：13880332694 邮箱：liu.hui@juewei.cn</p> 	

【产品名称】 科脉好餐谋餐饮管理系统	【应用场景】 供应链
---------------------------	-------------------

【产品特点】

科脉·好餐谋餐饮管理系统是一款针对连锁餐饮企业，实现总部统一经营管理、多品牌、多业态、跨区域、多层级、多角色管理、供应链管理、会员管理、财务管理、决策分析、并集智慧门店为一体的餐饮管理系统。部署简单，客户端维护零成本，全面打造前后台、线上线下闭环，应用灵活，稳定性强。

【应用案例】

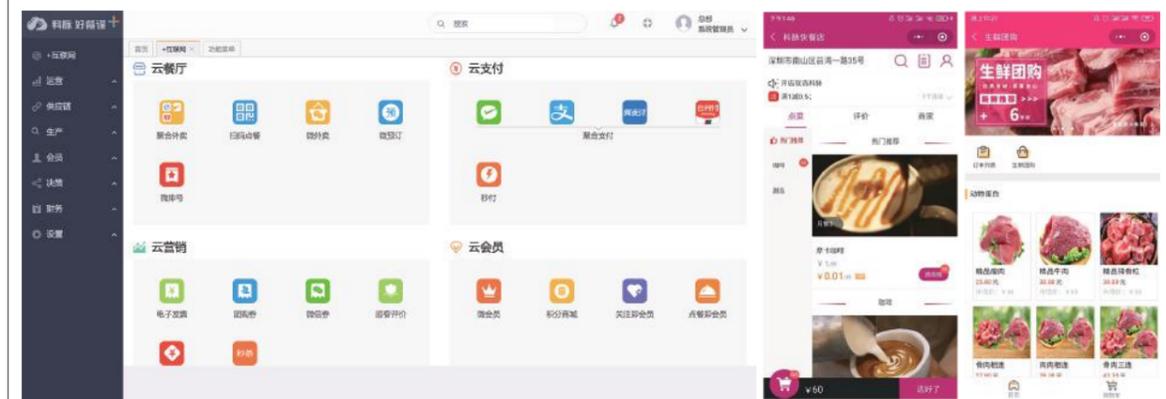
◆背景介绍：

深圳市甘棠明善餐饮集团旗下目前拥有“探鱼”、“撒椒”、“蔡澜Pho”、“蔡澜港式点心”四个自有餐饮品牌，并经营多家“黄记煌三汁焖锅”餐厅。截止2018年10月，已累计开设超过280家门店，总办公面积超10000m²，还拥有面积超2000m²的中央厨房以及设立国内不同区域的配送中心，员工数已超过10000人。

◆实施过程：

- 1、2016年6月科脉好餐谋云总部助力探鱼进行数据汇总，实现多门店统一管理。
- 2、供应链系统完美搭配企业中央厨房，配送管理系统，帮助企业快速复制门店，轻松管理；
- 3、搭建私有云系统确保探鱼门店数据的安全和高效的传输。
- 4、科脉微餐厅O2O系统为探鱼提供线上点餐、预定、一码多付、微商城等时尚有趣的体验方式。

◆效果：科脉助力探鱼提高各门店运营效益，云总部、收银系统、供应链、中央厨房管理等，提升探鱼整体运营管理、数据应用、物流配送、信息技术服务等方面的深入发展。实现了多品牌、多业态、多配送中心管理，助力门店快速扩张，并通过科脉线上营销平台收获了数百万粉丝。



【出品公司】 深圳市科脉技术股份有限公司

联系人：颜灿
 微信：yancan321
 邮箱：vivian.yan@kemui.cn



【产品名称】 首旅如家EPS采购平台	【应用场景】 供应链
---------------------------	-------------------

【产品特点】

为酒店提供从筹建到运营的专业一站式供应链解决方案，品类覆盖更广、采购成本更低，售后更有保障。

【应用案例】

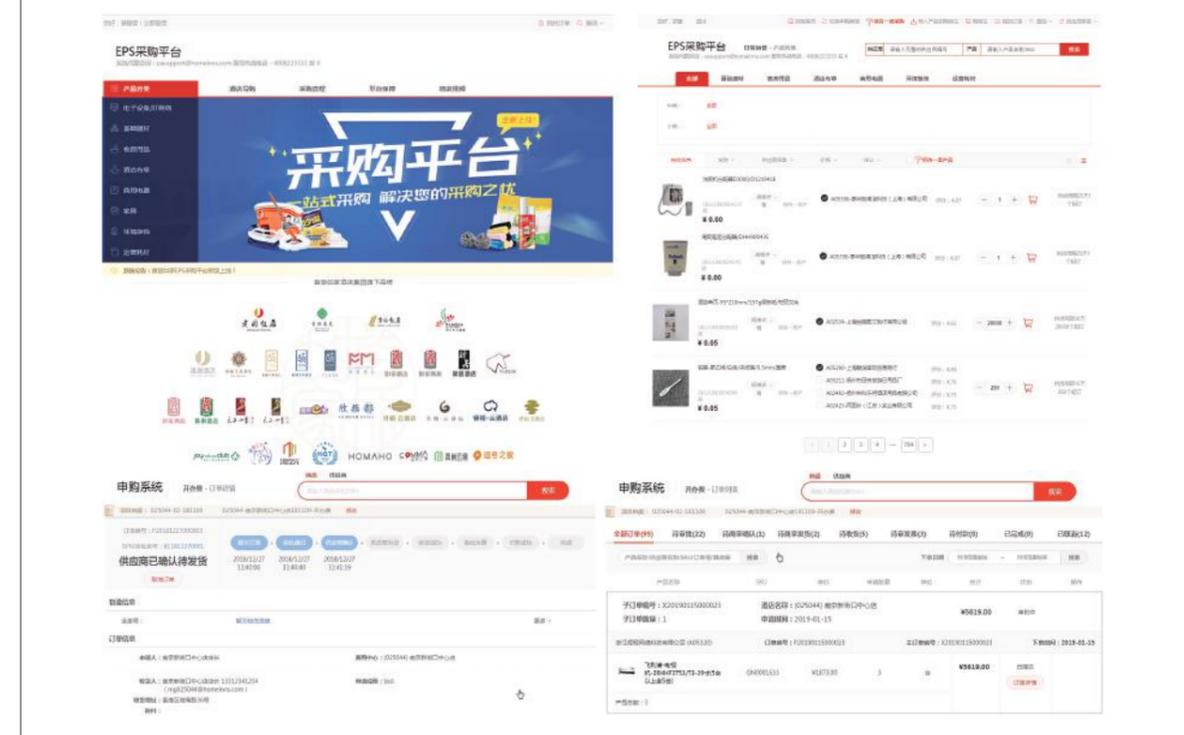
◆实施：1、平台架构多元灵活，可适应多事业部、多品牌、多业务类型的多产品类别、多供应商架构及预算管理完整

2、酒店产品链全品类覆盖，采用购物网站模式，采购选择更便捷

3、售前售后全链质保，采用用户在线评分体系保证供应商品质，用户可根据评分自行选择优质供应商并支持售后退货退款

4、透明的订单生命周期在线管理。

◆效果：为直营酒店、加盟酒店量身定做，解决了产品、产品类型、供应商等基础数据，以解决集团公司多品牌、多业务类型、多用户的痛点，实现以结果为导向的订单透明完整的生命过程管理，可帮助集团公司提高采购效率，规避采购风向、降低采购成本。



【出品公司】 首旅如家酒店集团

联系人：万萍萍
 电话：13361333663
 微信：13361333663
 邮箱：ppwan@homeins.com



首旅如家

数字化特许推进工作组成员企业

微软（中国）有限公司

美团收银

北京数字王府井科技有限公司

北京君时慧成科技有限公司

阳光金网（北京）通信有限公司

北京二六三企业通信有限公司

北京多来点信息技术有限公司

北京视高盛景软件有限责任公司

上海亦墨信息科技有限公司

上海海鼎信息工程股份有限公司

上海商米科技集团股份有限公司

上海客恒信息技术有限公司

上海信天通信有限公司

上海来店信息技术有限公司

上海迈外迪网络科技有限公司

上海陆尔信息科技有限公司

深圳市百果互动科技有限公司

深圳市科脉技术股份有限公司

深圳市蓝凌软件股份有限公司

杭州比智科技有限公司

杭州餐数科技有限公司

杭州云徙科技有限公司

杭州有赞科技有限公司

浙江百应科技有限公司

苏州万店掌网络科技有限公司

厦门赢定信息科技有限公司

湖北纳新网络科技有限公司

敬请关注 欢迎参与

商业特许经营体系评定

- 提高企业特许体系建设水平
- 提升特许品牌知名度、美誉度
- 投资人选择加盟项目的重要参考指标

数字化特许经营

- 分享数字化案例 借鉴前瞻性实践
- 推广数字化应用工具
- 培训数字化领军人才
- 促进供需合作



咨询详情

特许经营管理师（初级）课程

- 面向特许经营的新人，助其掌握基本知识并获取证书
- 课程包含特许体系建设与特许经营法律，涉及体系建设、加盟商关系、特许知识产权的保护、特许经营合同等丰富内容
- 完成在线考试可获得中国连锁经营协会授予的初级证书

服务业连锁经营财税规划师课程

- CCFA携手毕马威，强强合作共同打造
- 课程包括连锁经营税务管理、供应链税务规划、现金流管理等实用内容
- 助力企业降本增效
- 完成在线考试可获得中国连锁经营协会授予的中级证书



咨询详情