



一体化产品解决方案服务商

Oct. 2019

● 齿轮易创简介

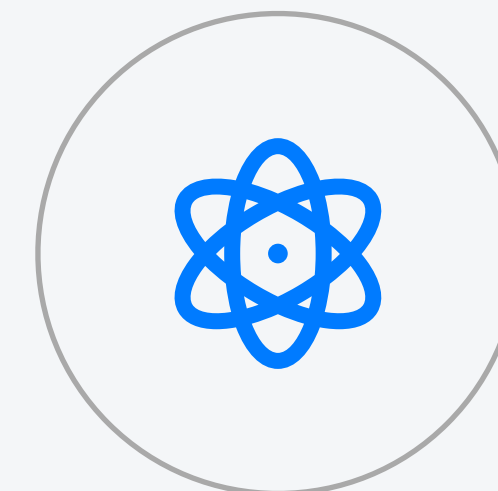
齿轮易创是一家一体化产品解决方案服务商，致力于通过产品咨询、产品设计、产品开发、测试上线等标准化的产品实施路径“量体裁衣”式帮助企业定制产品，从而帮助企业实现信息化、数字化、智能化转型。目前齿轮易创已为包括亚马逊、印象笔记、格理集团、Visa等200+企业提供软件定制服务，为2000+企业提供产品咨询服务。业务覆盖美国、澳大利亚、欧洲、日本、韩国、以色列等国家，沉淀了包括教育、新能源、电商新零售、医疗健康在内的20+行业服务经验和多项计算机软件著作权。

企业的产品技术智囊团

比咨询公司更懂产品技术，比开发公司更懂企业



信息化



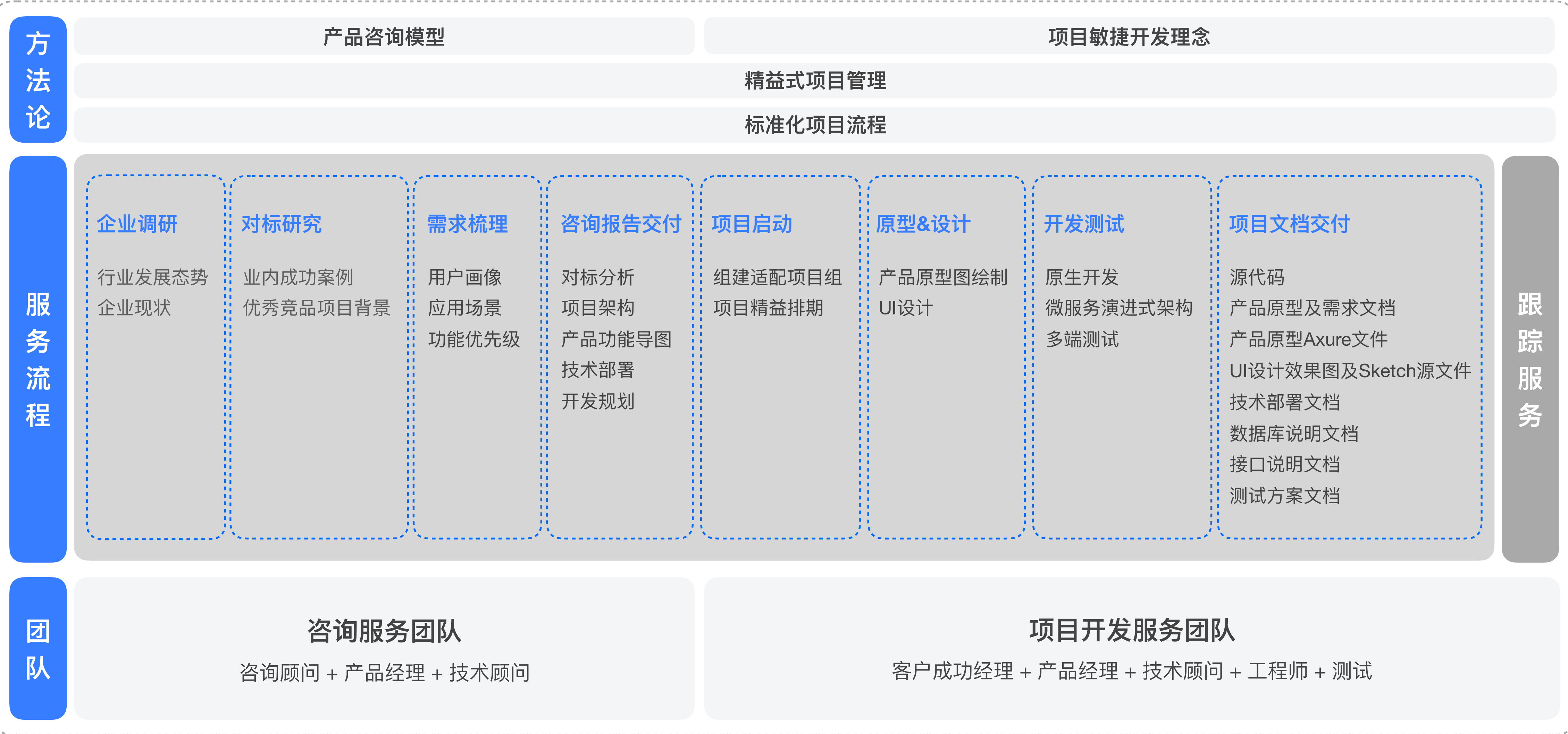
数字化



智能化

一体化产品解决方案实施路径

产品咨询无缝对接产品落地升级，为企业量体裁衣式定制产品



齿轮易创定制化交付产品

App/小程序/网站/H5

社交/生活服务

体育娱乐/媒体资讯

教培直播/地产物业

旅游出行/餐饮外卖

医疗健康/设计装潢

货运物流/新能源

电商新零售

.....

行业场景化应用系统

智慧校园管理系统

智慧门店系统

电商新零售系统

智慧医疗系统

智慧新能源电站系统

车联网系统

智能会议系统

.....

企业级软件应用系统

协同办公软件OA

客户关系管理系统CRM

企业资源管理系统ERP

物联网系统IoT

项目管理系统PMS

机器人流程自动化RPA

数据中台/业务中台

.....

不止于开发 精准咨询

齿轮易创已经为包括教育、新能源、电商新零售、金融财税、医疗健康等20+行业在内的2000+企业提供产品咨询服务。

基于行业特性与行业通性，沉淀出以“人与场景”为核心的产品服务经验，结合企业的商业诉求、行业态势、人与场景等不同维度，为企业提供精准的咨询服务，赋能企业敏捷发展。

不止于交付 持续迭代

“大而全”的产品与恒久不变的系统架构，不再适合当今企业发展节奏。层出不穷的新技术、新需求决定了企业需要不断创新，自我迭代的发展战略。

齿轮易创帮助企业构建快速、敏捷的产品开发迭代战略，不断适应新环境，迎接新挑战。齿轮易创在产品的设计阶段，梳理产品可持续演进的功能点，在产品开发阶段，帮助企业构建敏捷、灵活的开发策略，采用微服务等演进式架构，通过自动化基础设施建构、测试、自动化部署等先进的DevOps实践，帮助企业灵活运维，拥抱变化。

自主研发精益式项目管理平台



内部项目团队高效协同

咨询顾问、产品经理、客户成功经理、技术顾问、开发工程师、测试工程师



对外项目进度可视化实时同步

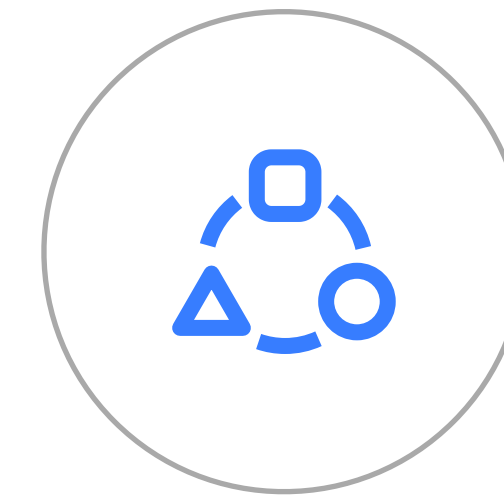
原型设计、UI设计、开发测试

口碑至上

齿轮易创坚信品牌的力量，用扎实的技术能力与产品能力，提供专业、有创造力、为企业带来价值的服务



齿轮**60%**以上项目由老客户推荐，齿轮持续为企业提供优质服务，形成“老带新”式正向循环。



83%老客户选择与齿轮建立长期合作的关系，齿轮根据最新行业、技术动态，为企业提供持续咨询迭代服务

服务企业



齿轮易创一体化产品解决方案案例

通过标准的一体化产品实施路径量体裁衣式为企业定制产品





inDeco领筑智造

定制化交付产品：

- 官网
- 包含CRM在内的后台综合管理系统
- 微信小程序

项目介绍

inDeco艺格工装是一支由30多位的海归人士、50%的设计人员所组成的具有国际背景的专业团队，以“设计感、高质量、透明化”为核心理念，致力为全类型空间客户提供包括空间设计装修、材料搭配、产品选型到施工工艺控制的一体化服务。

项目痛点

- 互联网公装属于新的概念，如何颠覆客户对公装的既定印象，塑造互联网公装新形象？
- 如何改变传统“抢活”的方式，找到自己的客户，并完成获客？

痛点分析

- 对自身品牌定位清晰，需要整体化线上解决方案，从人员管理、库存管理、项目管理、运营管理、维护管理等多维度重塑互联网公装概念，互联网化的开端非常关键。
- 线上传播手段井喷式爆发，在信息交杂的互联网营销中，如何选择适合自己的？

解决方案路径

01

项目体系较为健全，需要产品经理
对接到业务层，深度了解公装体系



02

完善多重管理的不同的系统

官网

CRM

产品订单系统



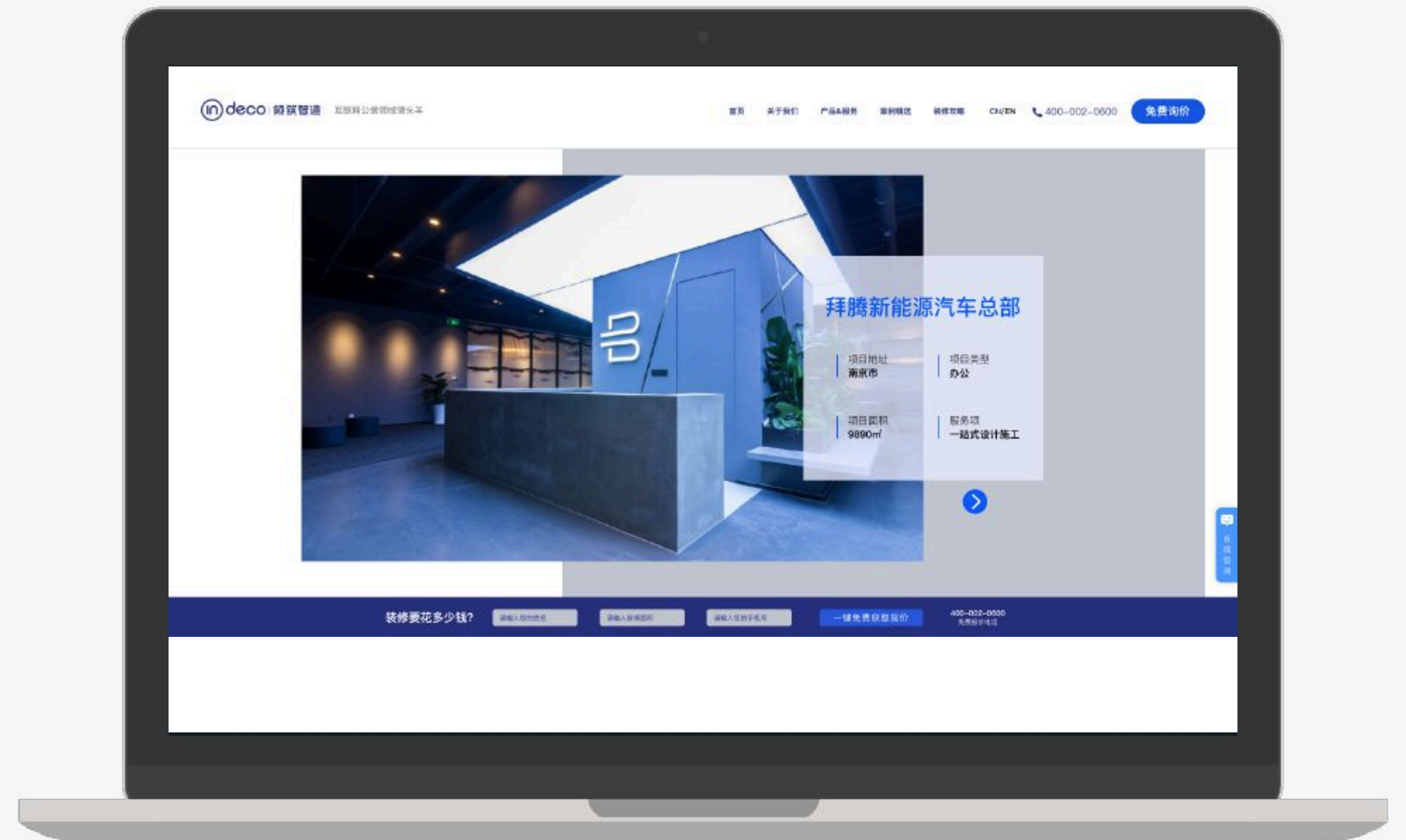
03

根据互联网快节奏发展节奏，采用
迭代思维，让inDeco能够快速应对
互联网时代下的诸多挑战

产品方案

inDeco官网

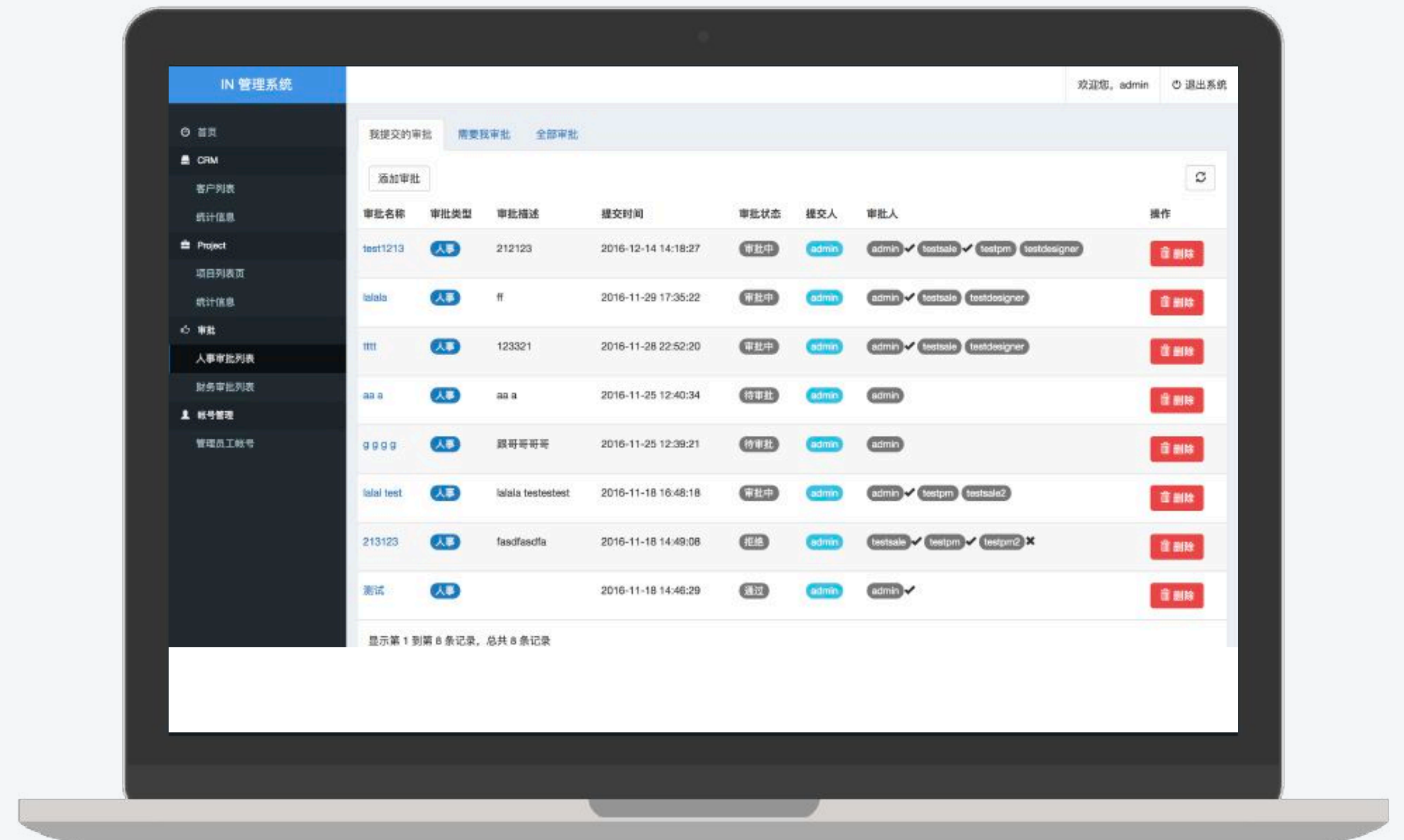
齿轮易创为inDeco打造并上线设计感十足的官方网站，客户可在此参考案例分享、透过在线客服及时联系。



产品方案

inDeco管理后台

- “软装库”系统的设立，让业务部门能轻松管理材料订购讯息，分析历史数据作为未来需求依据
- CRM系统及微信小程序的开发，使客户端对于当前项目状况放心。



产品方案

inDeco日报小程序

根据现今推广方式，为沉淀微信公众号内粉丝及潜在用户，齿轮易创为inDeco打造并上线inDeco日报小程序，便于客户分享与粉丝留存。根据日报形式输出的专业互联网品牌形象。



方案价值

inDeco已为腾讯众创空间、优信二手车，乐纯酸奶等企业提供设计装修服务。线上获客超3倍，18年整体业务较17年增长3倍。



Enwise

定制化交付产品：

- 官网
- 包含CRM、物联网在内的后台综合管理系统
- H5移动页

项目介绍

Enwise是一家专注0-4岁婴幼儿早期成长教育机构，隶属于英维思(北京)国际信息咨询有限公司。 Enwise是由美国Invus Group与来自美国、法国、中国等多国教育专家联合创办的提供婴幼儿成长一体化服务机构，在北京、香港及日本均设有分公司。

项目痛点

- 早教机构市场为*非刚需市场，本土化及国际化老牌早教品牌已占领受众心智，后入场玩家如何开拓中国市场？
- 如何支撑直营模式下的规模化扩张？

痛点分析

- 打造品牌差异化定位，吸引受众
- 通过定制化的慧门店系统达到服务流程的标准化从而支撑门店的规模化扩张

解决方案路径

01

- 通过建设企业官网的品牌展示窗口方式快速触及目标群体，传递品牌差异定位
- 从0-1梳理并标准化业务流程构建“慧门店”系统核心功能架构
- 基于“人和场景”开发好用的系统

02

官网：传递企业国际化、健康化、安全化、现代化的品牌定位

“慧门店”系统覆盖的核心用户群体

企业内部用户：

管理层

教师

销售

企业外部用户：

家长

03

用户关心什么？

企业内部用户：

- “总部决策层”管理层围绕管理决策所延伸的门店、权限管理、数据可视化分析
- 教师围绕教学全流程所展开的课程、学员管理
- 销售围绕客户生命周期的营销、获客等的客户关系管理功能，针对教育领域的老带新式的获客特性，深挖用户拉新管理。

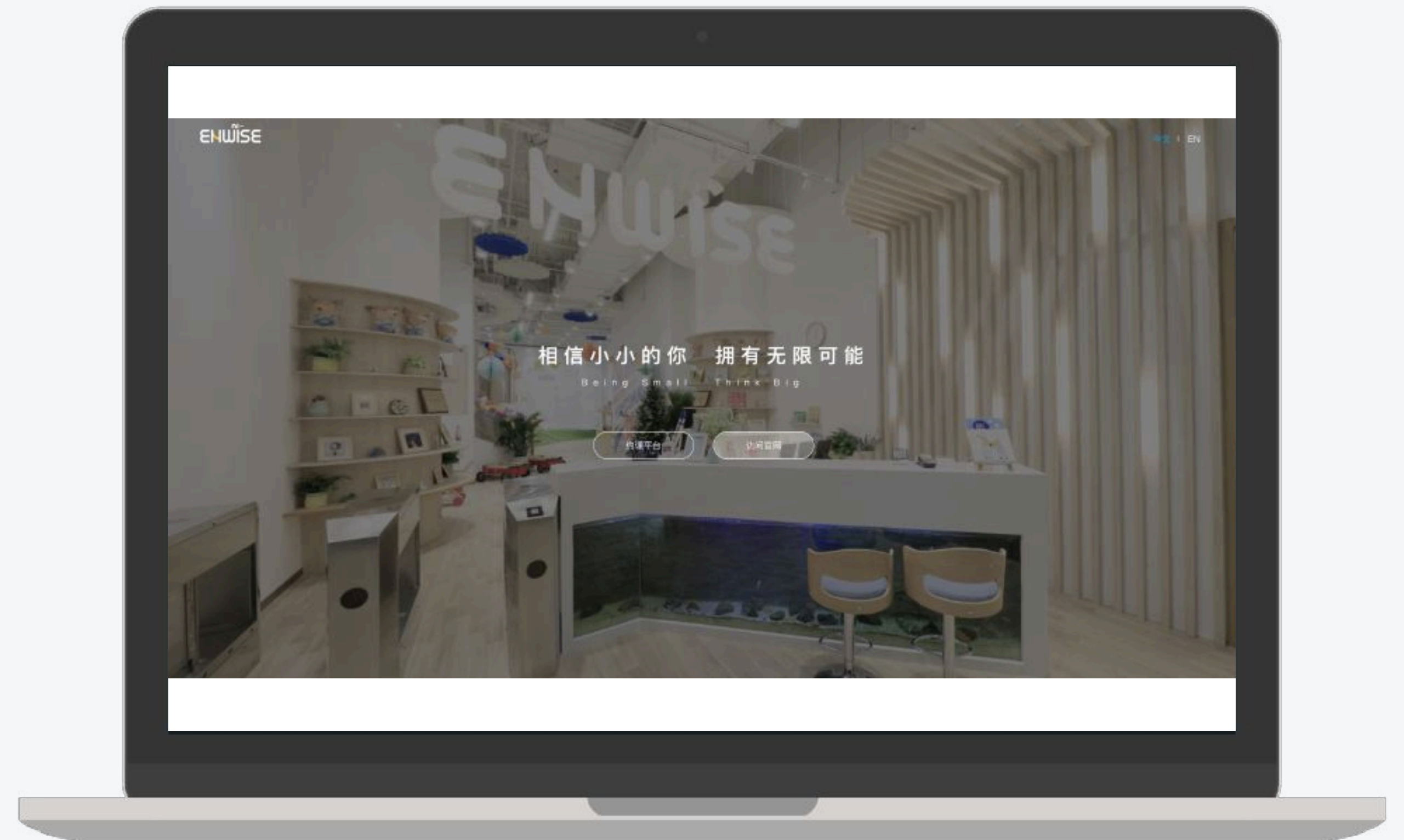
企业外部用户：

- “家长”关心如何省心省力的让孩子安全成长。

产品方案

Enwise企业官网

齿轮易创帮助Enwise打造契合品牌调性的官网，构建企业品牌展示窗口，帮助Enwise传递国际化、健康化、安全化、现代化的品牌差异定位。



产品方案

Enwise综合管理系统

面向企业内部用户，齿轮帮助Enwise梳理并规范工作流程，构建各群体所关注的核心功能，以支撑门店现代化、规范化的智慧管理及运营，进而实现规模化扩张。

数据沉淀是智慧管理及运营的前提条件，齿轮基于销售、教学、会员运营等核心业务场景，帮助Enwise规划数据沉淀维度，并进行可视化处理，帮助企业积累数据资产，赋能业务发展。

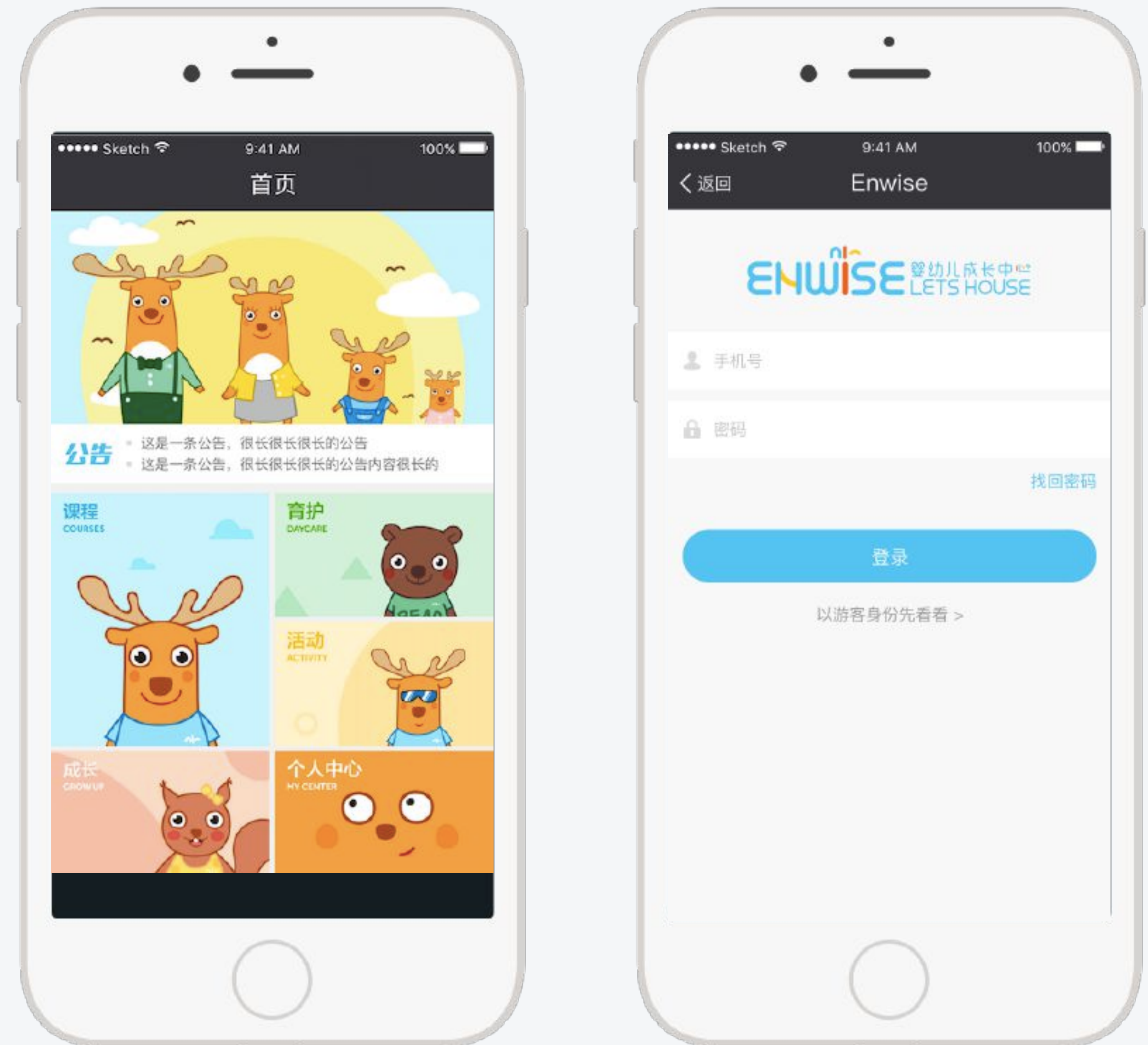
安全是早教行业极为关注的问题，齿轮易创帮助Enwise构建闸机物联网系统，实现在线打卡，智能身份认证，保障门店安全。



产品方案

Enwise家长H5用户端

齿轮站在“家长”角度，从注册登陆、报名课程、到店签到一系列动线出发，并围绕家长最为关心的宝贝成长动态，构建核心功能点，便捷家长操作，提供产品价值。



方案价值

Enwise在2年内开设6家直营店，“慧门店”系统保障了直营模式下的快速扩张和门店的服务质量，与官网共同支撑品牌差异化定位的同时，间接节约培训成本数十万/年。



印象笔记

定制化交付产品：H5营销活动

项目介绍

印象笔记Evernote是一家教育工具类的跨国企业，拥有全球2亿多用户的云笔记应用提供商，其产品在国内也深受喜爱，拥有2000多万用户。印象笔记通过一个占卜类游戏，增加趣味性吸引用户，达到品牌传播，活跃用户的作用。

项目痛点：如何激活沉睡用户？

为什么会存在沉睡用户：

- 印象笔记为汉化版软件，因使用习惯与软件风格特征，活跃用户数据下降严重，沉淀大批量沉睡用户，活跃度不强
- 中国类同软件在同步发展，拉新手段更迭频繁，在竞争激烈的大市场环境下，要在保证品牌调性同时，建立影响力十分困难

痛点分析

- 无法在原有APP中做改变，只能在推广方式上另寻他法
- 印象笔记在中国的品牌影响力较弱，如何将品牌推广出去，调动老用户的依赖感，成为亟待解决的核心问题

解决方案路径

01

老用户在哪

- 保留APP但不触发的用户
- 关注公众号但无互动的用户



02

如何选择高传播度的产品

微博、QQ、微信的选择？

- 微博：用户分散，针对性不强，扩散方式较为盲目，成本偏高
- QQ：年龄层下沉，覆盖不到大部分目标人群

微信

- 微信公众号中粉丝较多，可以调用已有数据
- 依靠朋友圈熟人社交特性，找到种子用户，并找到类同点较高的用户群



03

痛点解决方案

品牌影响力

- 印象笔记需要依托更多品牌的力量，塑造自身品牌形象，促使自身影响力扩大，对沉睡用户进行高度唤醒，所以，我们连同另外8家合作伙伴一起发起了此次活动。
- 对印象笔记已有用户进行分析，根据年龄层属性特征，激活与唤醒的人群锁定在“18-24岁”，这一部分的人群，普遍对趣味、实用、利己类活动偏好较高。
- 为了调动依托创意内容与趣味互动，与微信端H5的展示特性，调用图片、标题等展示特征，达到优质活动的传播效果

产品方案

了不起的1%H5

“了不起的1%”是印象笔记连同**8家合作伙伴**一起发起的打卡微信活动，在活动开始后用户通过微信公众号里的入口点击进入，每天可以打卡一次，活动结束后给打卡次数最多的用户发奖。



用趣味活动去调动目标用户的兴趣点，增加参与流量

匹配品牌属性，在扩大影响力的同时，将”打卡”与”效率”紧密结合，高度传播印象笔记”效率管理工具”的产品定位



方案价值

活动当日参与流量1万+，活动期间激活沉睡用户10万+



云账房

定制化交付产品：

- 营销型网站
- 服务商SAAS系统

项目介绍

南京云帐房网络科技有限公司于2015年3月10日成立，以“让企业活得更久、活得更好”为使命，运用互联网技术、人工智能和深厚的财税行业经验，为企业提供智能化，自动化的财税解决方案，能够大幅降低企业运营成本，提升效率。云帐房核心团队拥有超过30年的企业财税服务经验，是财税信息化由电算化时代进入智能化时代的引领者。截至2018年12月，有3000多家代账机构正在使用云帐房系统，每月为超过100万企业提供报税服务。云帐房开通了23个省市的一键全税种批量申报。

项目痛点：如何帮助B端企业获客？

痛点分析

为什么不好获客：

- to b，企业级服务公司，客户群分散，获客成本高
- 全国业务范畴，对各地经销商而言，线下推广渠道无法完全同步

解决方案路径

01

用户是谁

- 财税服务覆盖企业全流程，从表面上看，所有企业用户都是云账房的潜在客户
- 但是在财税全流程中，用户较难跳转选择服务商，所以开端介入财税服务尤为关键，初始用户将提供最大价值。所以，我们将用户分为三类

60%

预备创业企业

20%

开展新业务线（分公司、子公司）企业

20%

转换服务商企业

解决方案路径

02

用户最为关心的部分

- 一站式服务，能够保证财税问题的全生命流程服务
- 大品牌，专业团队力量，能帮助公司快速解决财税问题



03

深入业务，我们对用户关心的实际问题进行划分

预备创业企业

如何起名

如何选址

如何注册

创业政策

如何报税

备案材料有哪些

开展新业务线（分公司、子公司）企业

如何核名

如何认证

负责人职权

创业备案

如何做负责人核算

转换服务商企业

是否是本地供应商

是否比之前的服务商专业

能提供哪些服务

能否快速接受成熟公司财税业务



04

根据交叉的实际用户需求点，最终的落地产品需要满足以下需求

- 找到大批量目标用户，并转移到自己的流量池
- 提升各地经销商在云账房的管理下，自主获客的能力

产品方案

万众企服-工具型网站

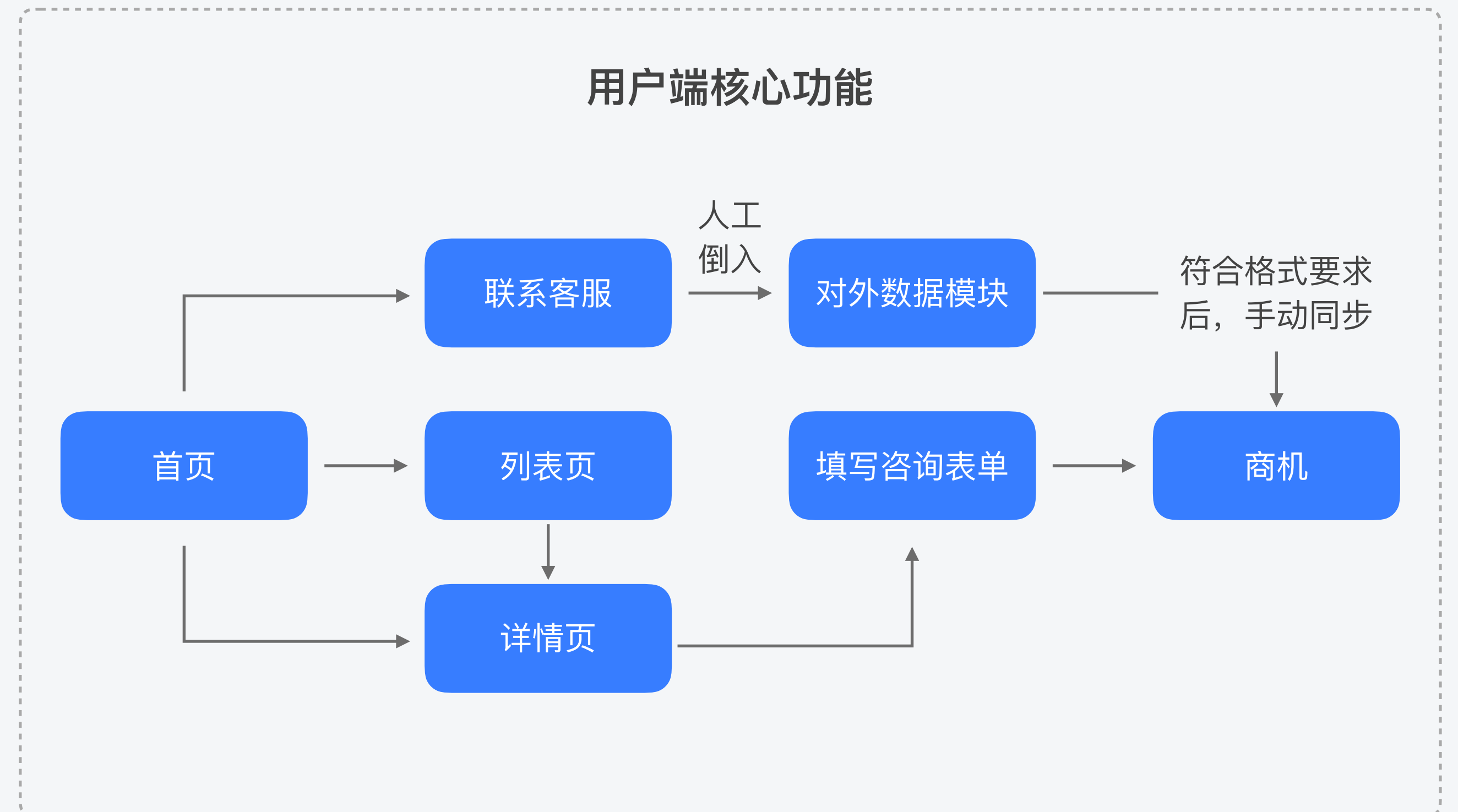
核心目的：用户数据

直接提供服务销售目的太强，会引发客户反感，所以需要建立相应的免费服务与材料素材库，引导下载并提交表单（留存客户数据）

保持万众企服是“服务商”而非分享者的企业定位，在网站中提供相应的财税服务

在各个环节强制填写资料，收集客户数据

- 平衡“得”与“失”，对于用户而言，全部材料所获得的收益大于登记个人信息
- 提交方式，并非填写手机号即可下载，而是以注册的形式，大幅度降低了用户心理对获取手机号的抵触感。



产品方案

企好名

核心目的：用户数据

几乎注册公司的企业者最开始想到的就是为公司起名，所以想要找到初始用户，就务必在创业的第一环节介入

企业起名所涉及到的全部环节（用户关心的问题）

- 名称创意
- 核名验证
- 工商注册
- 是否违规
- ...

以上环节在网站内没费使用，但需要提交手机号

适当的搜索引擎投放，事半功倍

可没有好名字 就找正

已为数十万家公司推荐名字

请输入您的称呼

北京市

请输入您的联系方式

请输入验证码 获取验证码

免费注册 · 获取结果

注册 登录

产品方案

云获客-服务商SaaS系统

云获客采用积分分销与积分红包的方案帮助企业获取用户，分销与积分红包是互联网逐渐工具化进程中的一个重要阶段，红包营销积分O2O营销解决方案对于互联网商业模式和行业格局的改变十分巨大。

通过该工具，财税公司可将自己提供的服务轻松放到微信公众号中展示，并通过微信、电话、表单三种形式为目标用户提供醒目，简单的联系入口，且用户可通过分享分销将服务分享给好友，扩大传播范围，企业也可通过积分红包激励用户的参与热度，让用户获利帮助传播，通过用户传播扩大营销范围形成良性循环，这也是云获客为企业提供的价值所在。

电商管理

分类管理

服务管理

用户管理

需求单管理

提现管理

营销管理

红包管理

分销管理

轮播图管理

分享图管理

营销图管理

系统管理

提现管理

全部待处理已完成无效信息

姓名:

手机号:

处理人: 全部

排序:

提交时间降序

筛选清空筛选条件

头像	微信昵称	姓名	提现积分	申请时间	用户昵称	手机号	处理时间	备注	状态	操作
	...	谢	181	2019-01-24 20:28:20	谢	13691046860			待处理	管理
	...	谢	10	2019-01-18 16:52:56	谢	13691046860	2019-01-24 20:29:06		无效信息	管理

<

1

>

方案价值

基于通用型的免费服务进行导流，经销售团队进行多层级的筛选，最终转化线下服务客户。线索转化率高达63%，间接促进业绩增长。



金牌陪练

定制化交付产品：在线教学App双平台

项目介绍

金牌陪练隶属于深圳清音艺禾教育科技有限公司，该公司在全国范围内拥有多家线下音乐培训机构，同时致力于帮助音乐培训机构培训专业的音乐教师，期间，积累了大批高素质音乐师资人才和雄厚的行业经验。随着互联网技术逐步渗透音乐培训行业，金牌陪练欲通过线上新业务寻求服务多元化定位，促进旧有业务增长。

项目痛点

- 音乐陪练线上化的教学场景下，课程效果把控难，师生默契度难以培养，导致用户体验差，极易流失
- 分散、混乱的教师课件等旧有教学资源对接到线上系统
- 第三方技术服务不完全适配业务场景

痛点分析

- 缺乏系统的线上教学场景下的师生评价标准和平台方干预机制，师生异地，缺少互动
- 缺乏系统沉淀教学资源的机制，线下教学场景下的教学资源很容易因为教师的个人学习习惯自成信息孤岛
- 标准化产品的功能具备通用型场景的普适性却无个性化场景的适配性

解决方案路径

01

从哪些维度切入把控教学质量？

- 教师教学服务
- 学生课堂表现
- 平台监管

哪些环节可以增强师生互动？

- 奖励
- 交流

如何利用已有教学资源？

02

- 建立教师教学服务与学生课堂表现的互评体系与平台方干预机制，通过技术手段实现上课视频可回放，让教学过程可溯源，利于平台方管控教学质量。
- 围绕音乐陪练的教学场景设置互动环节：点赞送花、交互白板，节拍器。特别在教师端设置闪屏功能，帮助教师吸引孩子注意力。
- 构建教学资源标准化体系和沉淀机制，运营后台可自定义课件内容并进行批量处理；课件可实现资源共享，能一键高效选择课件，教师备课时间大大缩短。

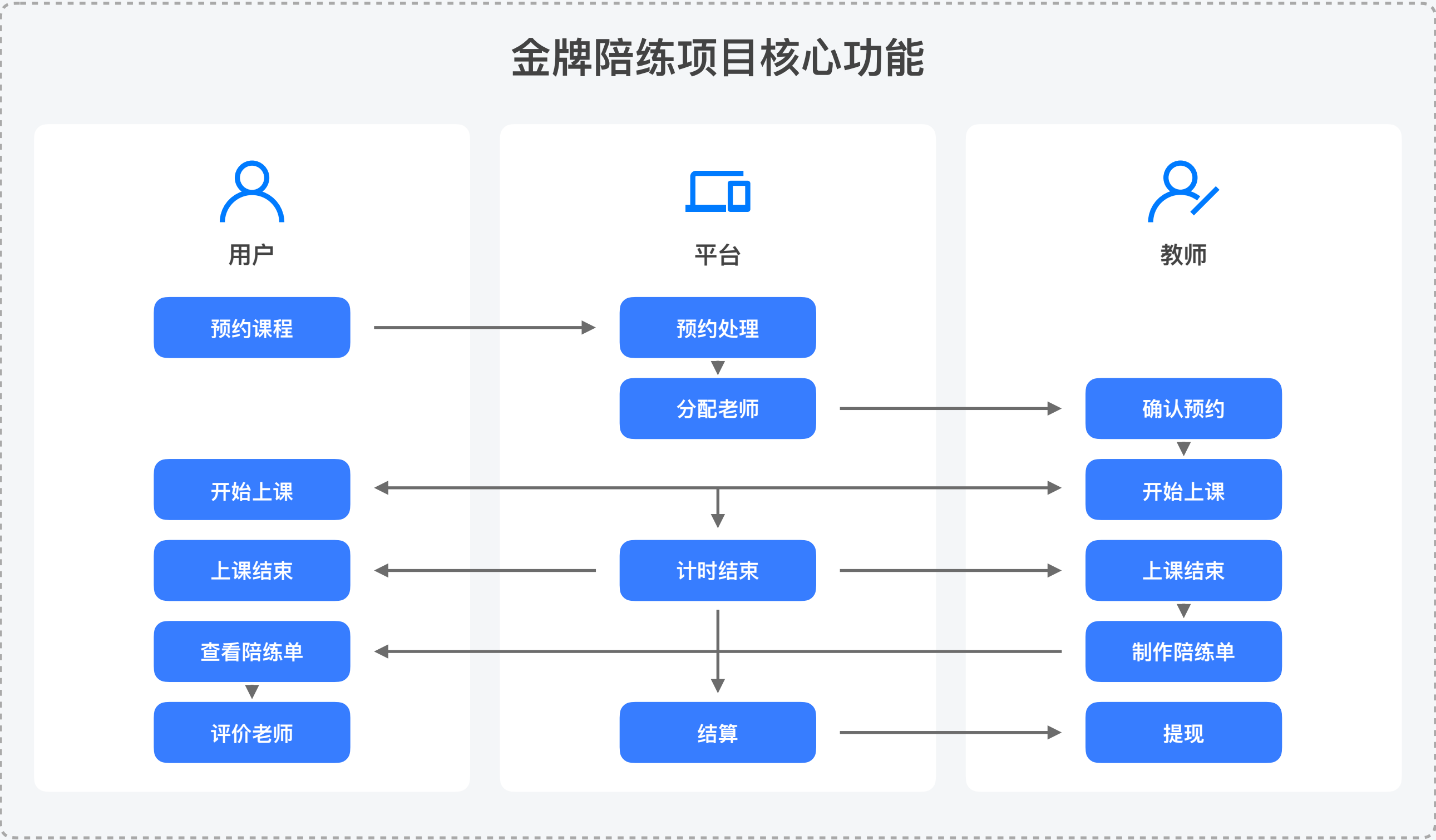
03

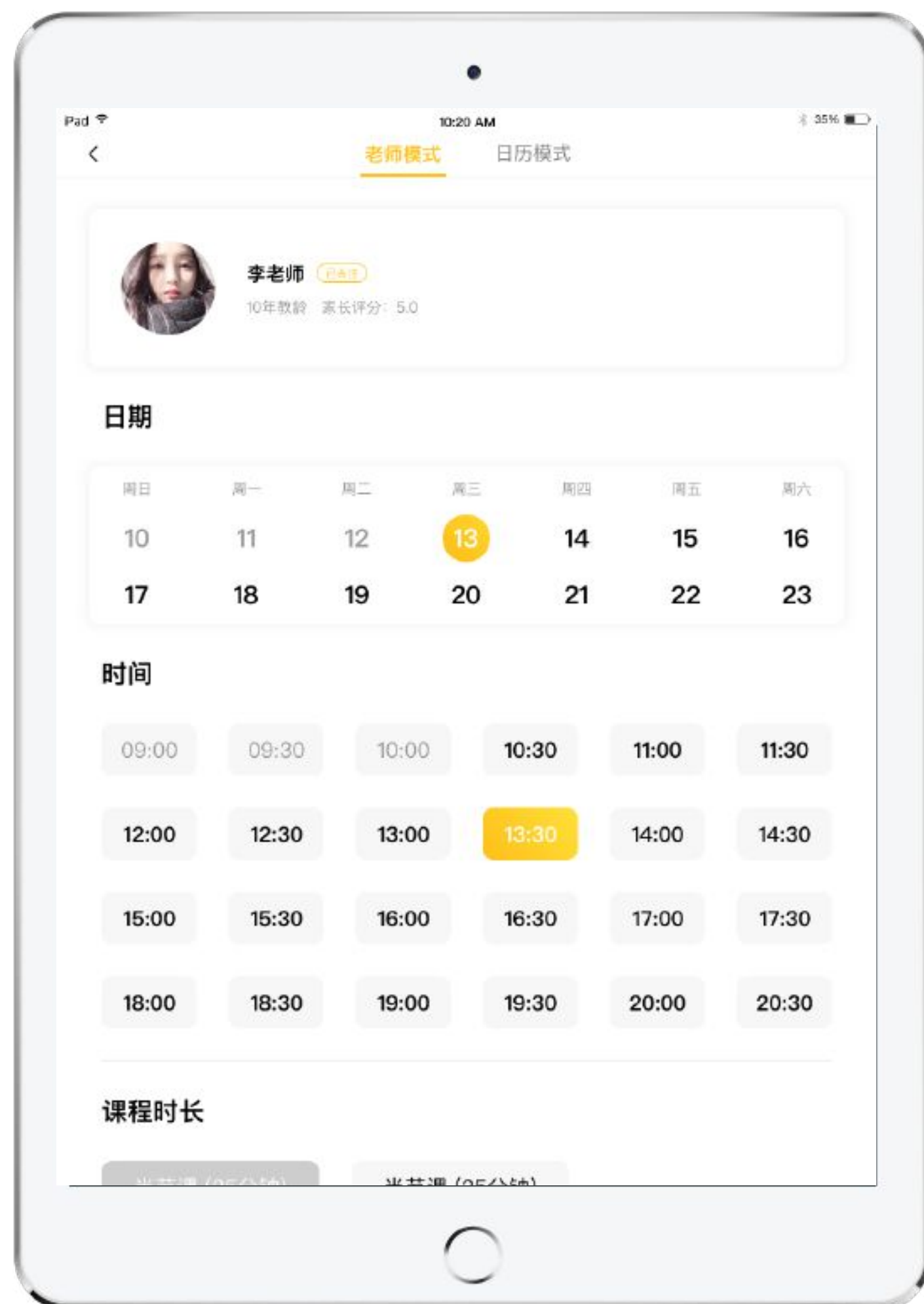
统筹第三方直播平台服务以及交互白板服务，并针对业务场景进行定制化开发。

产品方案

金牌陪练在线教学双平台

齿轮易创帮助金牌陪练梳理核心业务流程，并进行标准化处理，完成了教师端、学生端以及管理后台的功能框架规划快速落地，并不断进行更新迭代，三期在筹备基于音乐陪练优质内容的社交分享功能模块，深耕产品的社交营销价值。





学生端



教师端

方案价值

齿轮易创通过为金牌陪练打造音乐陪练双平台，为品牌差异化定位提供了产品保障，招生增长率提高8%，通过资源的复用及工作流程标准化，教师工作效率提高16%。

更多关于齿轮易创

齿轮易创核心团队



宋师伟
CEO

卡内基梅隆大学学士、斯坦福大学硕士。2017福布斯中国30U30企业科技榜单封面人物。曾就职于苹果Apple和大数据分析公司Palantir。回国组建了硅谷移动开发者APP测试平台，后出任课程格子联合创始人兼CTO，于2016年创立齿轮易创。



刘雨晴
COO

中国人民大学管理学硕士，达沃斯世界经济论坛全球杰出青年，福布斯30U30。建设银行创新业务内训讲师，优投空间创业导师，聚焦企业产品业务研究，行业创新等。



冯超能
技术负责人

英国杜伦大学分布式计算硕士，曾任上海拓纳科技联合创始人兼CTO，多年系统架构和软件工程经验，带领完成多个医疗和制造业千万级系统项目。曾就职于OmniaMedia。

齿轮大事记



齿轮资质



ISO

国际质量管理认证



高新技术企业

国家高新技术企业认定



GLG

全球唯一技术服务商



长江商学院

创业课程辅导



中关村

高新技术企业

联系我们



400 - 668 - 3138



北京市朝阳区
静安中心 10 层 1031 室



<https://chilunyc.com>