



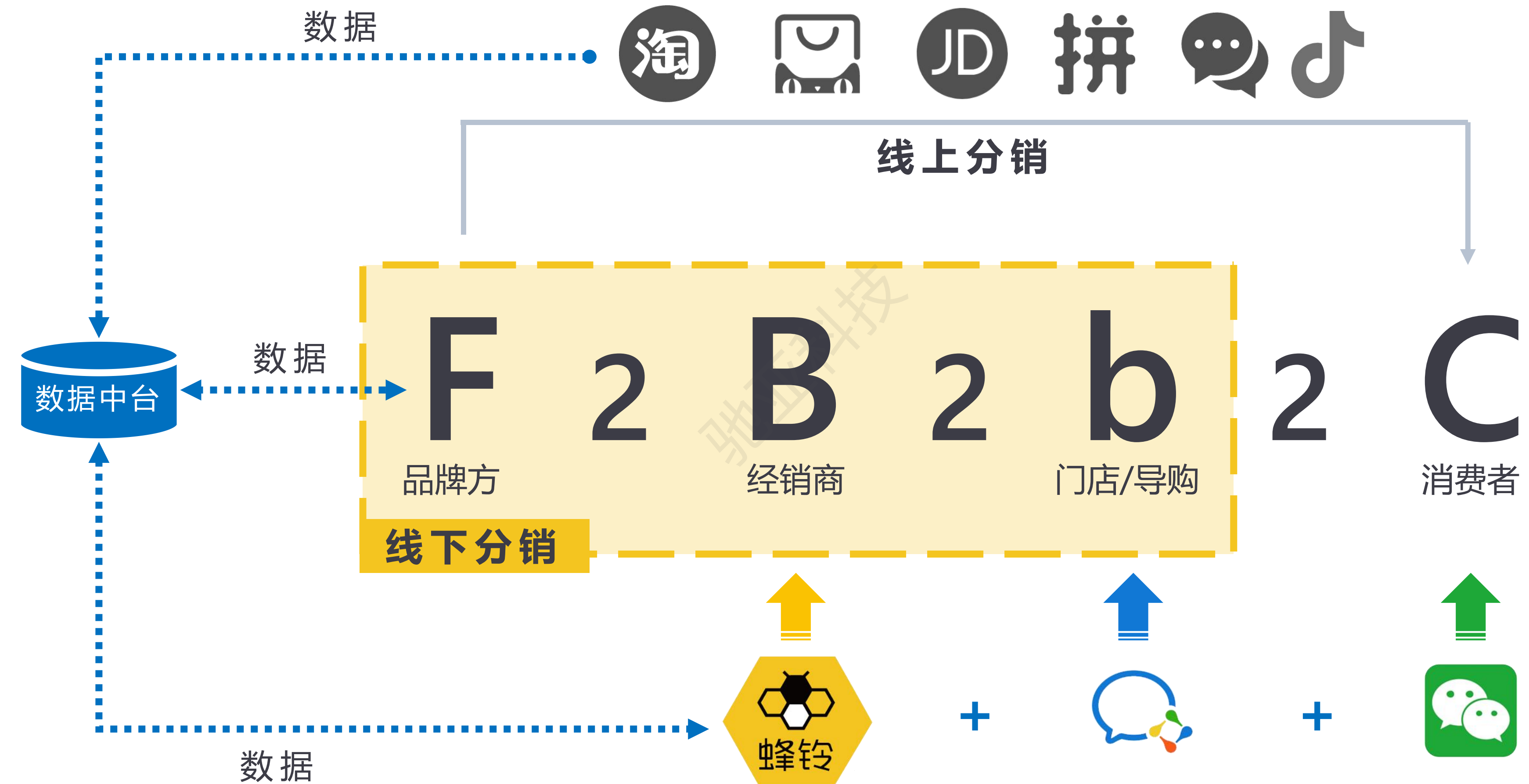
蜂铃数字化营销解决方案

构建品牌私域流量，用数字化赋能企业

经销渠道管理 | 门店导购激励 | 会员精细化运营



消费品行业全渠道业务链：F2B2b2C





存量市场环境下，消费品行业营销难点与阻力



市场竞争激烈

行业体量增长放缓，产品同质化严重，品牌方需要精细化管理以抢占市场

经销渠道激励难

经销商无法有效管理造成营销效率低下，营销反应速度滞后

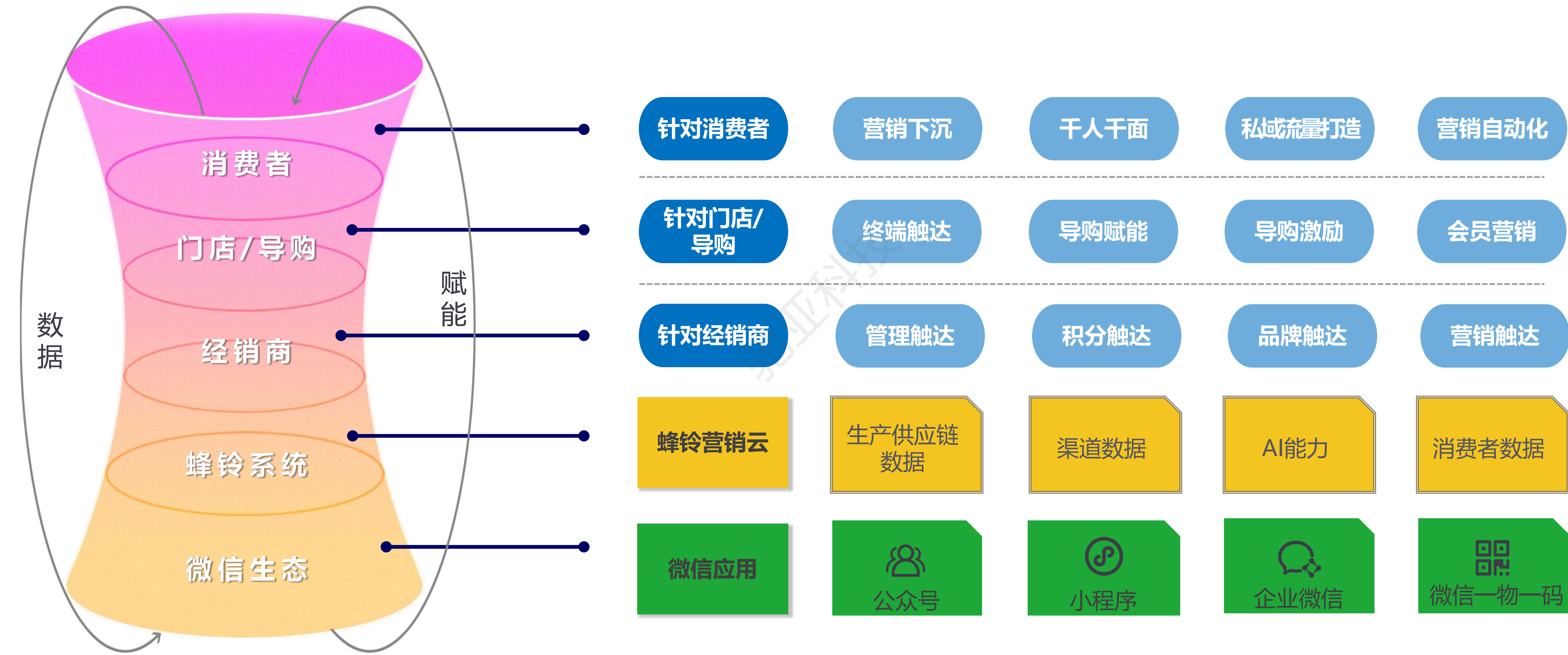
营销活动触达难

营销策划难下沉，渠道终端从中截流，无法有效触达目标消费者



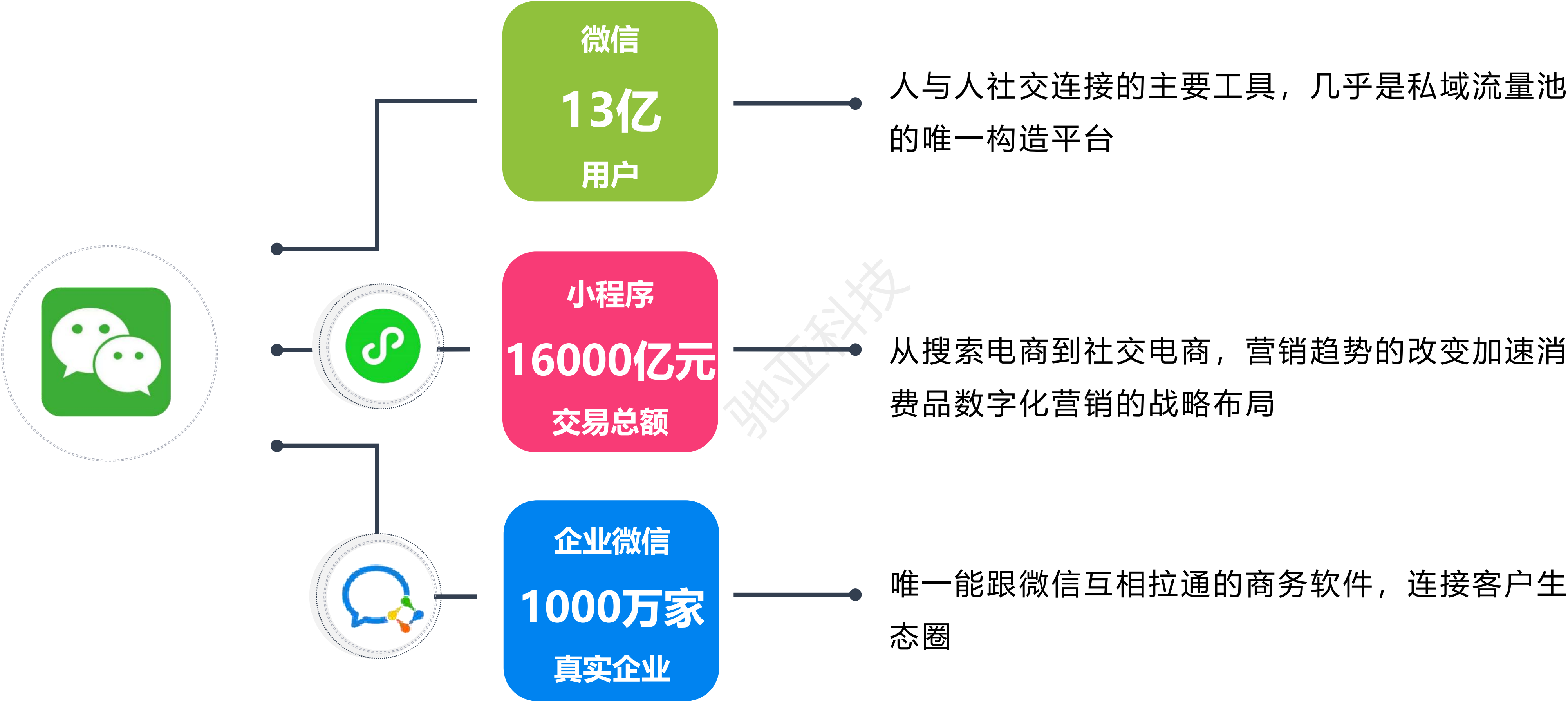


蜂铃数字化营销：针对品牌方的智慧营销矩阵图





为什么品牌企业建立私域流量会选择微信生态





01

终端与渠道数字化赋能

经销商活动下放 | 经销渠道激励

开启智慧营销新篇章



经销商活动下放，营销活动快速落地

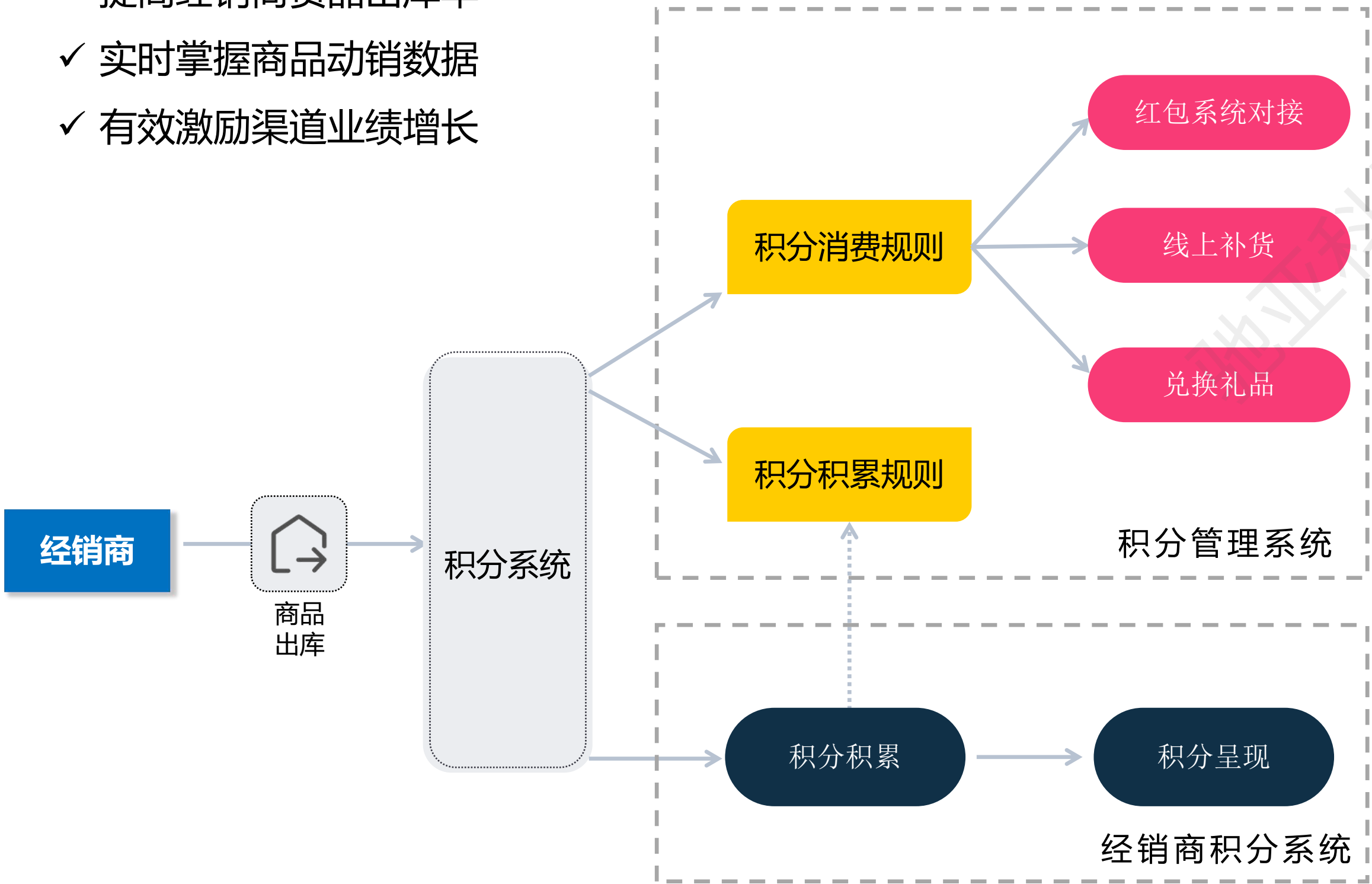




经销商积分激励，有效驱动业绩增长

经销商积分系统

- ✓ 提高经销商货品出库率
- ✓ 实时掌握商品动销数据
- ✓ 有效激励渠道业绩增长



经销商出库得积分



积分兑换礼品

02

门店导购数字化赋能

导购赋能 | 导购激励 | 导购全方位管理

构建品牌私域流量池



全渠道触达消费者，成为品牌自媒体入口

让每件商品成为流量入口



- 赋予每件商品独有的二维码，消费者扫描二维码，直接进入品牌专属营销页面
- 每件商品作为品牌的线下入口，品牌方沉淀私域流量，持续提供服务



为企业提供多重营销方式



积分营销



裂变营销



集群营销



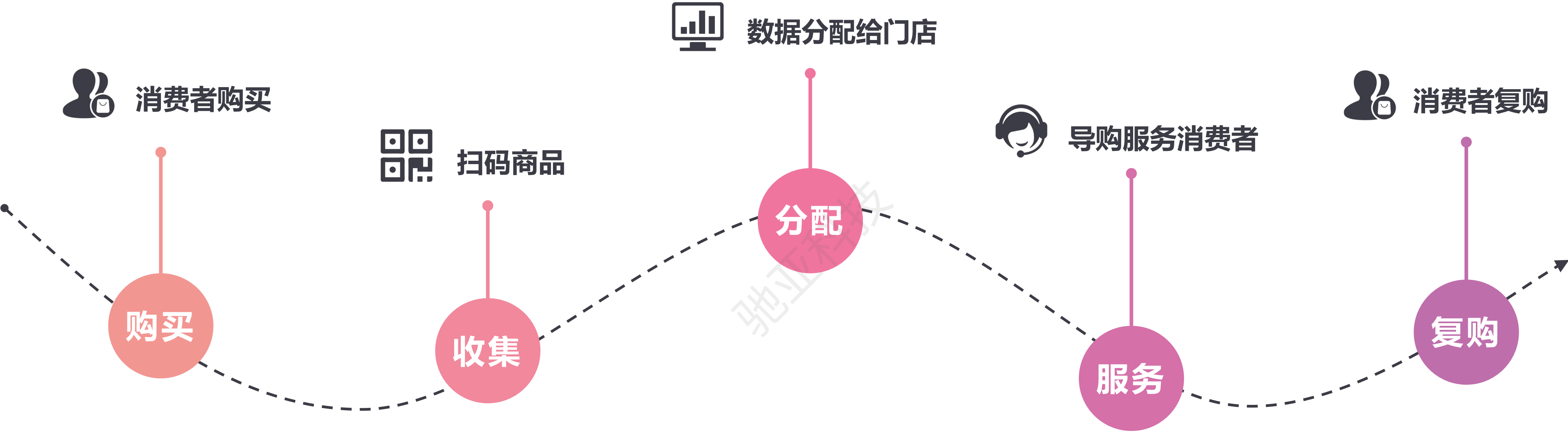
发券营销



用微信生态系统打造品牌企业数字化营销



扫码自动分配数据，品牌活动直接触达，导购服务促进复购



- 消费者首次购买商品
- 扫码商品参与营销活动
- 自动打上标签信息
- 会员信息收集
- 数据归属首购门店
- 导购获得会员数据
- 线上线下服务会员
- 品牌活动及时触达
- 促进会员重复购买



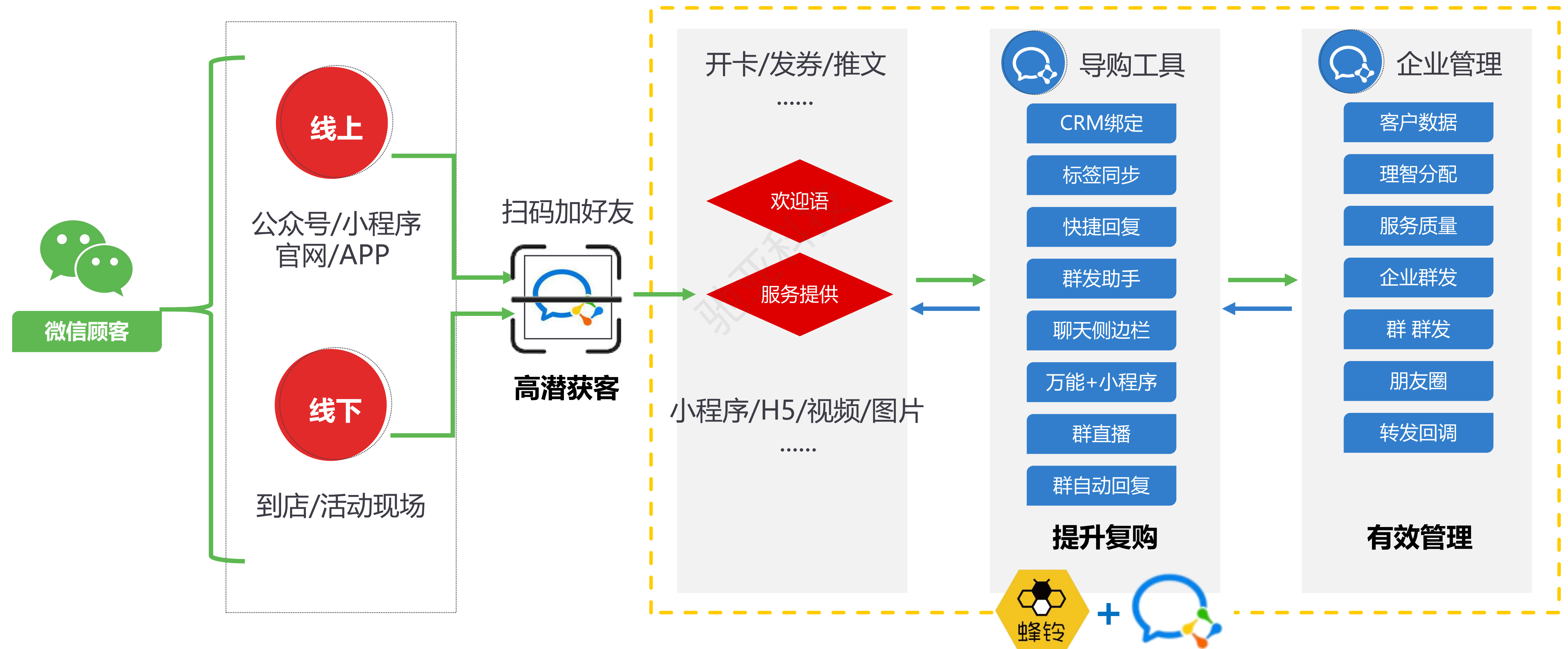
企业微信，打通沟通流与业务流，提升客户拉新/复购运营能力

弱关系到强关系的转化

业务拉新转化

复购率、忠诚度、粘性

数字化运营管理





侧边栏标签：丰富的用户画像让导购“看得见、摸得着”

导购随时进入聊天侧边栏，查看用户画像，推送商品活动，使用快捷回复，推送产品优惠券



聊天侧边栏配置



企微侧边栏



查看用户画像





给会员打标签，实现精细化运营

条件标签



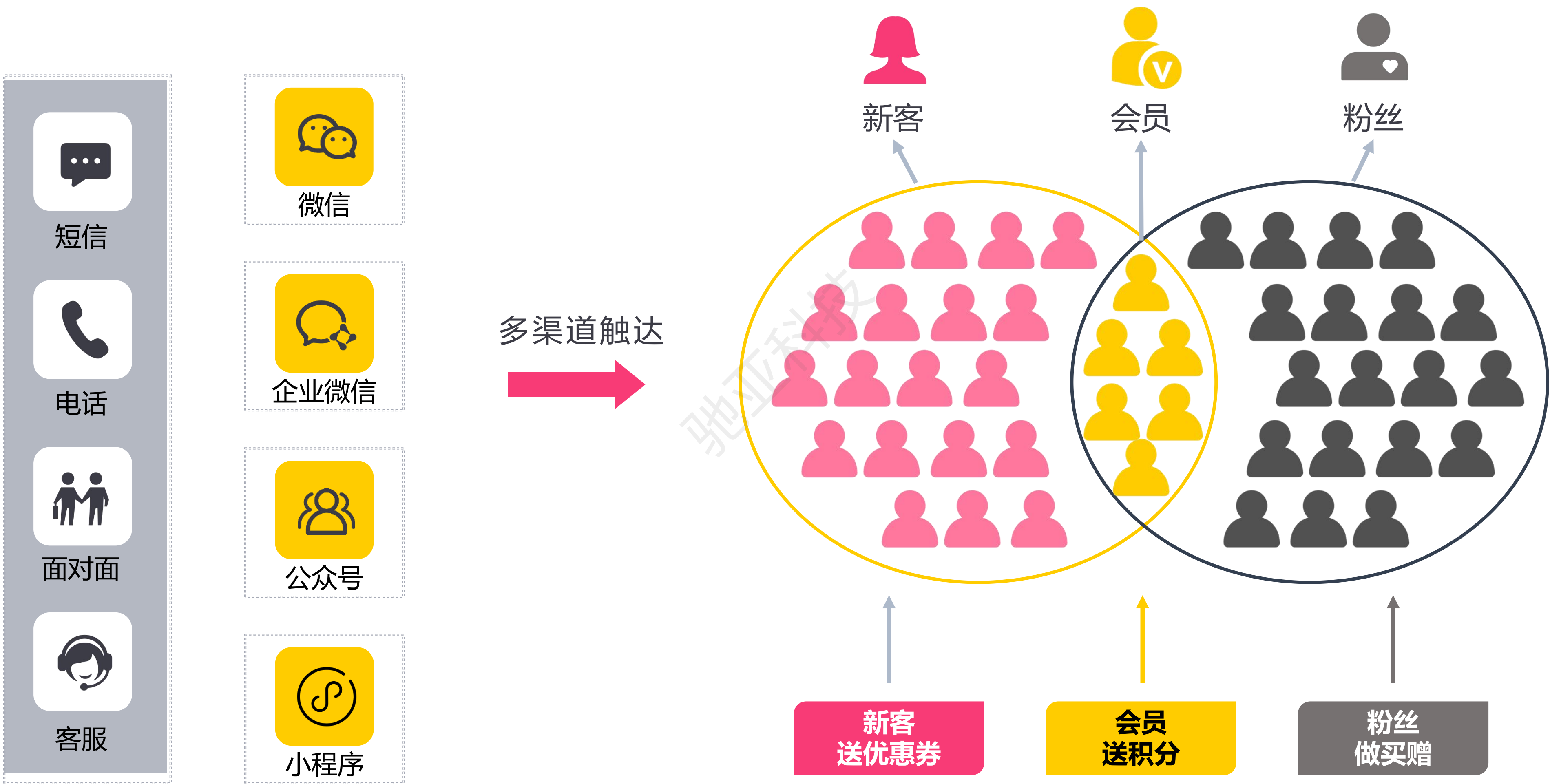
多样标签模板，实现用户合理分群

自定义标签

产品品类	标签	最近更新时间	操作
CPLB-190531-...	正美集團演示,C...	2020-02-07 18:...	编辑
鲜奶	澳瑞鲜牛奶,鲜...	2020-02-07 18:...	编辑
掐丝珐琅画	珐琅画,掐丝珐...	2020-02-07 18:...	编辑
	婴儿奶粉	2020-02-07 18:...	编辑
纸尿裤	纸尿裤M号,纸尿...	2020-02-07 18:...	编辑
catalo测试	DHA婴幼儿食用...	2020-02-07 18:...	编辑
典藏系列	女人与花,典藏...	2020-02-07 18:...	编辑
奶粉	汤臣倍健001,奶...	2020-02-07 18:...	编辑
湘火炬	湘火炬测试,湘...	2020-02-07 18:...	编辑



精准触达目标用户，提升用户复购率





导购积分权益，激活导购销售活力

会员扫导购码，会员、导购同时得积分



会员扫导购码



导购积分统计



兑换红包、礼品

- 导购员激励，每销售一个商品，“码”上拿积分，让导购员**主动推销**产品，为门店源源不断带来订单

积分来源

- 卖货积分
- 开客积分
- 签到积分等

积分用途

- 兑换商品
- 红包提现
- 赢得业绩奖等





离职导购账号交接，将会员资产永久保留在品牌方手里

导购离职，名下会员交接给其他导购，继续服务



客户分配给其他在职导购

批量选择客户

继承客户

- 利用离职继承/共享客户功能，保证导购离职/转岗后客户关系不丢失
- 离职继承**无需客户手动确认**，自动添加给新接替的员工



用微信生态系统打造品牌企业数字化营销

03

营销活动智能化

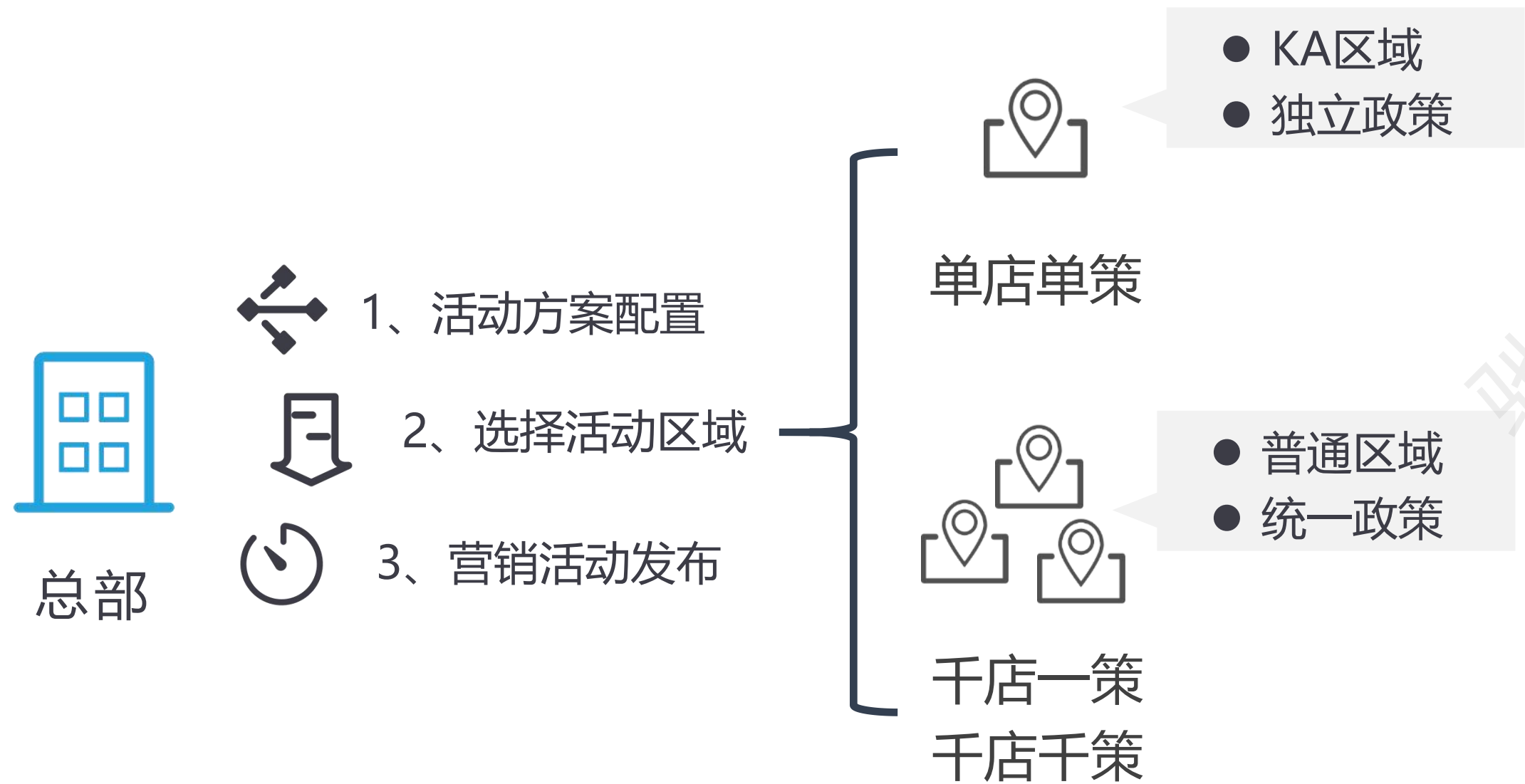
营销下沉 | 活动编辑器 | 大数据BI

一键掌控动销全局



共享总部数字化能力，品牌营销活动下沉

区域级管理能力，对辖区渠道进行经营提效



各经销区域，配置不同的产品活动规则

首页 / H5活动列表 /

活动名称 请输入活动名称 活动状态 全部 活动类型 全部 查询

活动时间 请选择日期 - 请选择日期

活动名称	活动时间-开始	活动时间-结束	兑奖截止日期	活动类型	活动方案	操作
九宫格抽...	2020-07-02	2020-07-14	2020-07-14	抽奖活动	扫一扫一码抽奖 (去	活动范围设置 编辑 查看详情 更多

配置活动

选择经销商 导入数据

品牌 直接选择或搜索选择 类别 直接选择或搜索选择 产品名称/编号 查询

经销商 请输入经销商名称/编号 请输入产品名称/编号

经销商	品牌	产品名称/编号
☒ 湖北代理	☒ 三只松鼠盐焗腰果...	0035
☒ 上海代理	☒ 哑光造型发蜡	123
☒ 北京代理	☒ 生抽500ml	0001
☐ 天津张三	☐ 百事可乐1.5L	bs001
☐ 河北李四		
☐ 泰克经销商		

选择经销商 选择产品

保存 清空



活动编辑器：满足品牌的各种营销需求

- ✓ 抽奖活动

生日抽奖
答题抽奖
直接抽奖...

积分抽奖
首购抽奖

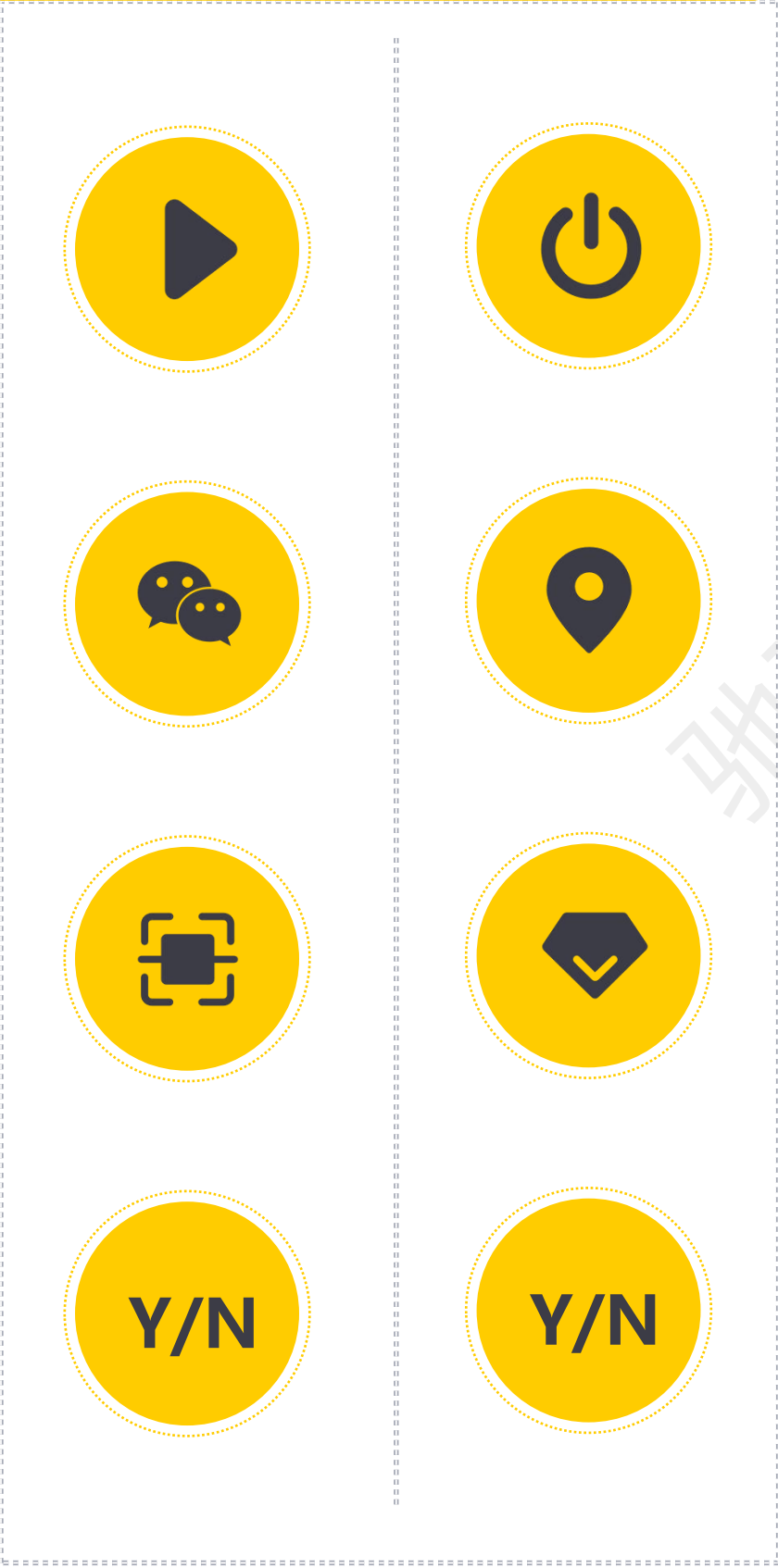
注册抽奖
扫码抽奖
- ✓ 送礼活动

完善资料送礼
首购送礼
注册送红包

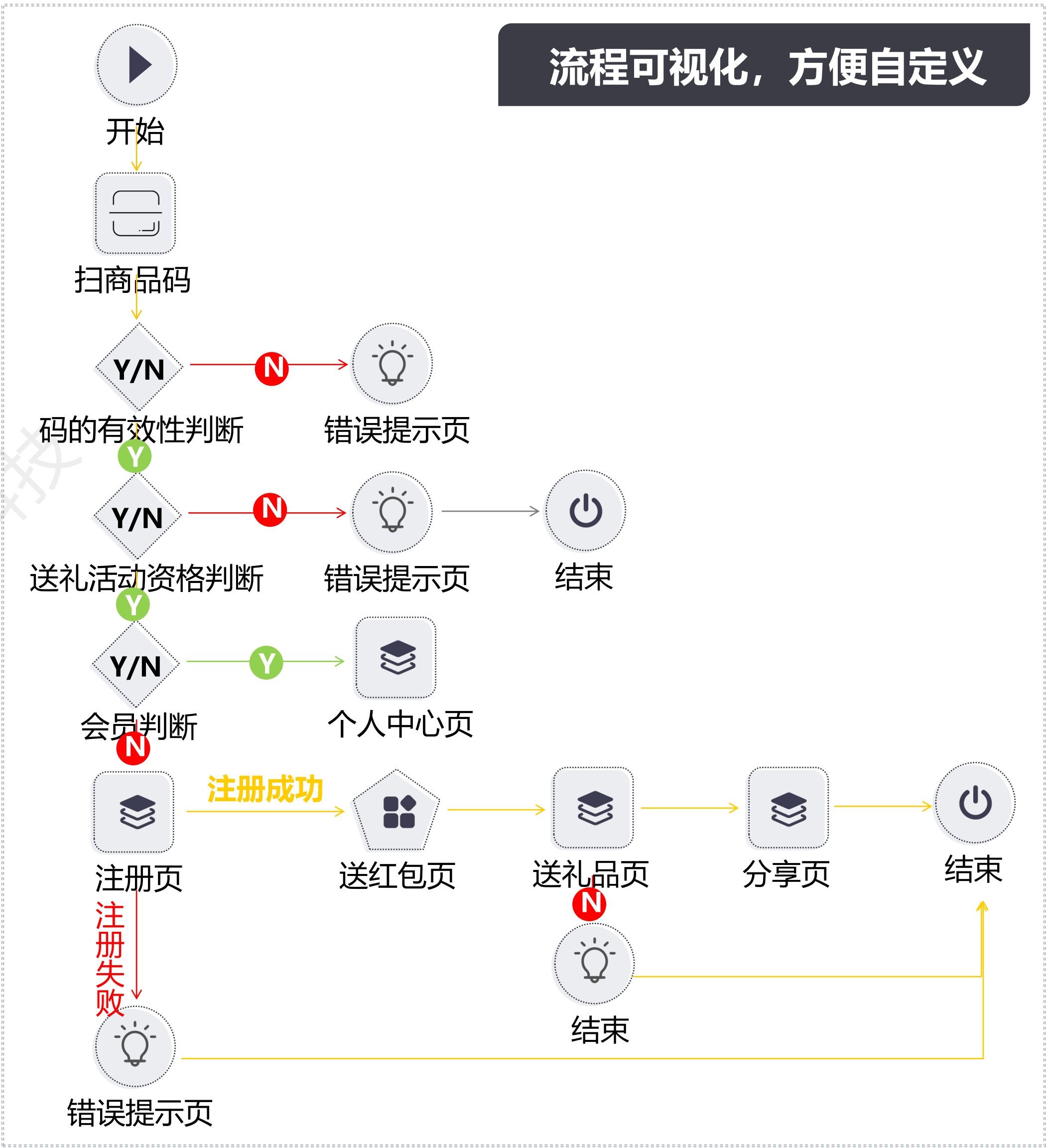
完善资料送积分
注册送优惠券
集卡活动...
- ✓ 买赠活动

买即赠好礼

多种组件，灵活可配置



流程可视化，方便自定义





会员大数据分析

可视化大数据BI，具有全面的安全保障

强大的大数据计算能力、先进的智能分析



可视化数据报表



用微信生态系统打造品牌企业数字化营销

04

成功案例

丰富的实施经验是成功的关键





客户案例-蓓康僖

蓓康僖是宜品乳业旗下一家子公司。蓓康僖隶属于1955年建立的宜品乳业集团，60余年乳制品生产经验，国内脱盐乳清粉技术拥有者，工厂获得欧盟BRC-A+级认证，拥有国家认可级CNAS实验室。旗下主要产品有蓓康僖婴幼儿配方羊奶粉，蓓康僖启铂婴幼儿配方奶粉，孕产妇配方羊奶粉。

痛点：

1. 区域窜货严重，损害品牌利益
2. 营销活动复杂，需要实时配置
3. 会员数据庞大，需要精细化运营

解决方案

- ✓ 渠道窜货管控
- ✓ 深度分销管理
- ✓ 商品周期管理
- ✓ 终端数据沉淀
- ✓ 会员个性化营销

成效

会员数量年增长20倍，扫码量年增长10倍





客户案例-蓓康僖

通过**小程序+一物一码**，实现门店导购的管理，如会员管理、礼品代发核销、红包记录等功能，以及活动数据可视化，帮助品牌商实现导购的高效、有序管理，最终提升商品销量。

蓓康僖小程序



消费者扫描标签上的
二维码



防伪积分



产品溯源



物流管控



品牌宣传



品牌商可自定义设置各个功能模块，方便、快捷的完成小程序的配置。



用微信生态系统打造品牌企业数字化营销



客户案例-龙王恨

湖北龙王恨渔具集团创立于1993年，是驰名中外的渔具行业龙头企业。专业研发制造钓饵、鱼类诱食剂、钓具等产品，研发、投入市场8大系列200余种渔具产品，产品畅销全国，市场占有率和品牌知名度、美誉度很高，被誉为“中国鱼饵行业的先行者和领跑者”。

痛点：

1. 防止假冒伪劣，保护消费者权益
2. 市场窜货严重，进行有效监管
3. 缺乏有效营销手段，消费者互动低

解决方案

- ✓ 产品可追溯、活动营销可触达
- ✓ 操作人员、工位可管理分配
- ✓ 生产全过程可视化
- ✓ 仓储物流全过程监管

成效

品牌扫码率提高了**20倍**以上，产品销量大幅提升





客户案例-龙王恨

驰亚科技为龙王恨产品提供了**产线升级+防伪防窜货+会员营销**整体解决方案，包括全自动产线改造、防伪标签、渠道管控、扫码营销等，助力龙王恨实现产品数字化营销。

龙王恨



消费者扫描产品包装上的二维码



“码”上抢红包

购买龙王恨野战蓝鲫鱼活动包装的鱼饲料，扫描包装“底层二维码”，即可领取现金红包，中奖率100%。关注品牌公众号，即可将红包提现至微信钱包。



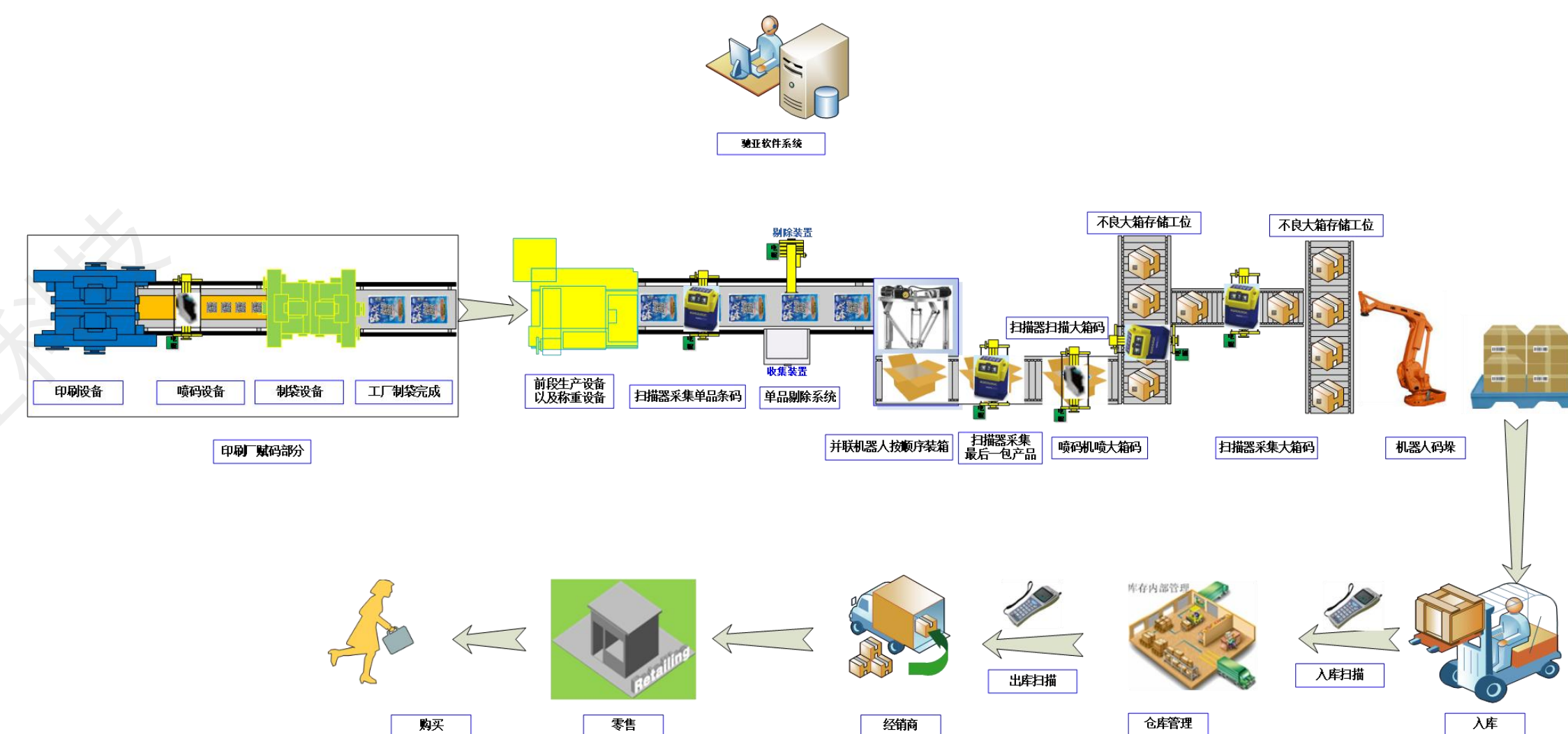
用微信生态系统打造品牌企业数字化营销



客户案例-龙王恨

驰亚科技为龙王恨集团改造鱼饵行业第一条**全自动包装生产线**，可实现从单品、大箱到托盘的三级数据关联。

- ✓ **赋码**：每个产品包装正反面分别喷上防窜码和防伪码
- ✓ **采集**：产品包装完成后，过扫描器扫描每个包装上的二维码采集信息
- ✓ **剔除**：扫描后的产品经过剔除装置，剔除二维码不合格的产品
- ✓ **关联**：合格产品流向收集装置，打印机对应的生成有与产品物流码有比对关系的箱标
- ✓ **装箱**：将合格产品装箱，并贴上箱标，进行入库



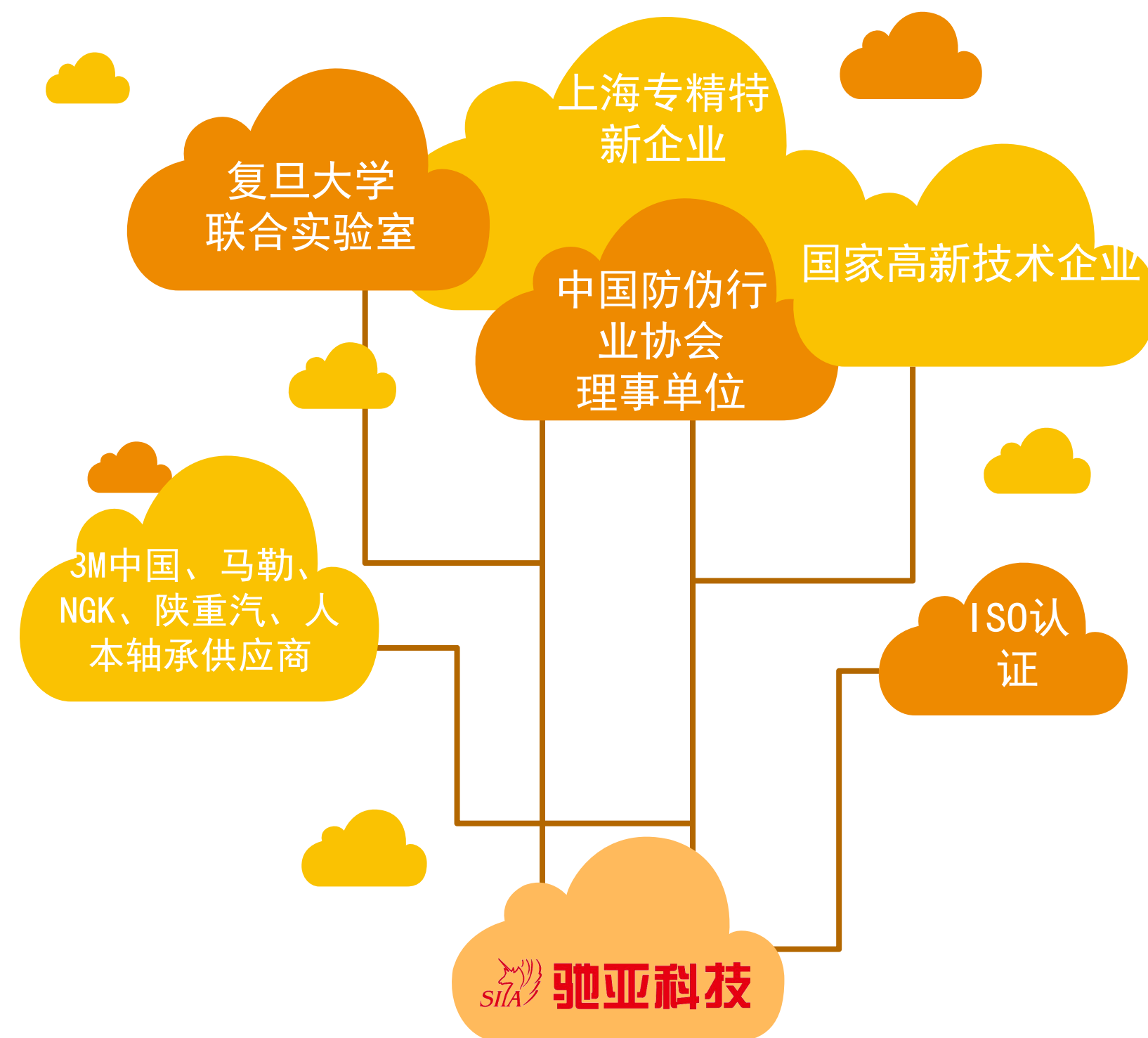
视频：龙王恨集团二期全自动智能鱼饵生产线投产
<https://v.qq.com/x/page/n0517c14dh6.html>



用微信生态系统打造品牌企业数字化营销



关于驰亚



上海驰亚信息技术有限公司，是国内专注于为品牌企业提供全渠道数字化营销的科技服务公司。驰亚科技聚焦于消费品领域，针对品牌企业存在的渠道管控弱，门店导购激励难，会员触达难等问题，针对性的开发了“蜂铃营销云”、“一物一码营销”等软硬件营销系统化产品。帮助品牌方进行经销商管理和有效激励，赋能门店和导购进行社群营销、会员管理、门店导购激励。通过精细化营销管理与各端赋能，解决会员全生命周期管理难题，最终实现品效合一。

> 2000家
客户数量

> 3000万
扫码量

> 1200亿
累计赋码量



用微信生态系统打造品牌企业数字化营销



专注于消费品领域，服务千家客户

