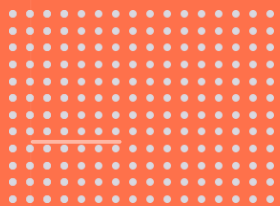


多商户自营版

商家统一管理，商户独立经营



CONTENTS

01

行业现状

行业背景
经营三大难题
多商户自营版解决方案

02

多商户自营版介绍

多商户自营版概述
适用商家
适用场景
多商户自营功能架构图

03

解决方案

自建平台
会员管理
.....

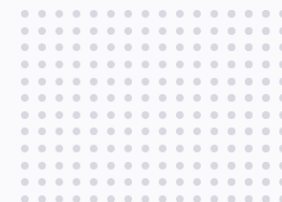
数云融媒平台

短视频模板 · 微信活动

网站 · 商城 · 小程序

01

行业现状



行业背景

互联网全面消费升级下，人、货、场关系被逐步重构，多商户经营逐步向以产品、运营、数据三位一体的新营销理念转型。

以数据资产为核心驱动力，实现总部的统一管理和运营，提升企业整体经营效率。同时，实现线上轻量化的经营，也更有利于经营规模的扩张。



经营三大难题

○ 第三方平台限制大

第三方平台佣金高昂，利润率低下；

数据不透明，商家对会员数据、商品数据、交易数据等掌握不足，无法积累数据资产，更无法及时调整业务，优化运营

○ 周边流量承接差

到店自提服务下，无法有效引导客户到附近门店消费，导致客户区域分配不合理、影响客户成交意愿；

同城配送服务下，无法智能按距离分配订单至各门店/仓库，导致配送效率低下，影响客户购物体验

○ 总部管理难

业务运转低效

日常运营依赖大量人力，总部政策下发耗损大、执行慢。往往错失市场热点，影响进一步扩张

营销策略不同步

难以整合各商户开展营销，零散的营销活动导致用户转化低、留存低

全渠道协作成本高

多个平台/渠道运营下，商家操作无法打通同步，协作成本极高

数云融媒平台
短视频模板 · 微信活动
网站 · 商城 · 小程序

多商户自营版帮你解决三大难题

第三方平台限制大

自建平台：自建多商户商城，商家无需承担高额系统定制成本，低成本快速构建商城系统

创建商户：拥有多各网点/门店/仓储/代销点/经销商的商家可创建多个商户，实现总部的统一管理和运营

周边流量承接差

LBS定位-上门自提：根据客户定位匹配推荐附近商户，快速引导下单成交

LBS定位-配送到家：根据客户收货地址，自动分配最近可发货的商户，精准承接周边流量

数云融媒平台

短视频模板·微信活动

网站·商城·小程序

多商户自营版帮你解决三大难题

营销策略不同步

整合商户营销，由商家统一策划和发布营销活动，一键即可同步至商户

多种营销玩法，刺激消费用户快速转化，提高销售额

完善分销体系，快速拓宽渠道，降低成本获客

业务运转低效

全方位数据分析：为商家提供最全面的数据分析，包括商城概况、交易分析、商品分析等

商家统一管理商户经营数据，决策商户经营方向，帮助商户成功

成员权限细分：商户可设置多个成员，权限配置灵活，查询、管理独立

多商户自营版帮你解决三大难题



全渠道协作成本高

商品统一管理：商家可发布商品时，能一键设置同步商户，保存后即时完成多商户铺货

订单统一管理：商家监控所有商户订单数据，支持按商户筛选查看订单，实时获知经营情况

多商户会员数据互通，品牌会员权益统一，优化购物体验，提升品牌粘性

02

多商户自营版介绍

数云融媒平台

短视频模板·微信活动

网站·商城·小程序



多商户自营版概述

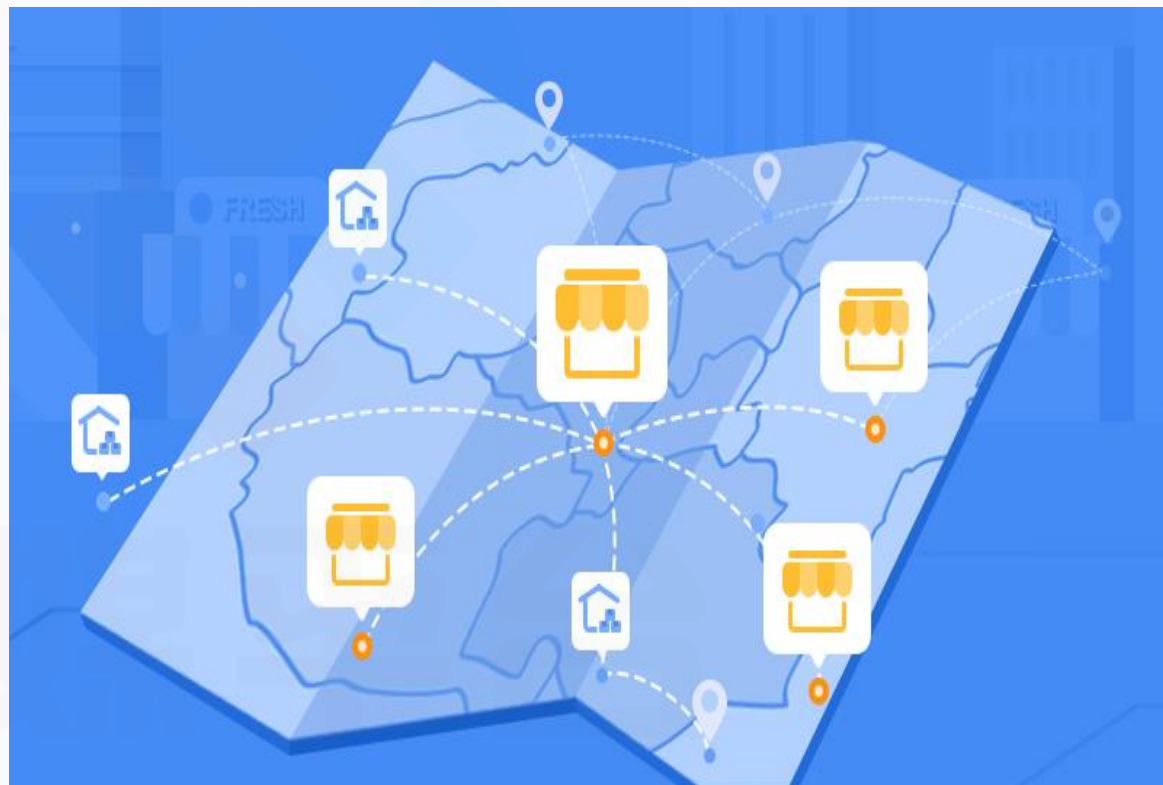
面向拥有多个网点/门店/仓储/代销点/经销商的商家，提供全面的线上经营解决方案。

帮助商家分商户管理商品、订单、资金，分析各商户经营情况，指定经营策略，助力商户成功。

配合丰富的营销/分销工具帮助商户拉新促活，线上线下协同锁客，全面带动业绩增长

○ 适用业态：直营连锁、同城多仓储配送等

○ 适用行业：综合电商、商超便利、生鲜蔬果
美妆护肤、服饰箱包、餐饮服务等



多商户自营版经营业态

常见为直营连锁、同城多仓储配送等经营管理形式

直营连锁

如喜茶、乐乐茶

商家在各地开直营店，由总部统一统筹管理线上运营（如新品研发、货品补仓、营销推广），各店响应总部，对日常事务自主经营

同城多仓储配送

如美团买菜

商家为保证货物快速送达，把仓库（配送中心）从城市远郊移至各区各街道，离消费者更近以便提供更好配送服务。

总部统一为各仓进行货品配发，各仓履行线下业务，开展配送/自提。

加盟（总部统一管理）

如麦当劳

商家开放加盟入驻，加盟后的商户需要响应总部的统一运营（如新品上架、货品补仓、营销推广），类似直营连锁，仅对日常事务自主经营。

多商户自营版适用场景

周边流量无法有效承接，投入大产出小

场景：小吕在同城开了多家网红咖啡店，提供自提、配送服务。开始经营后发现很多客户总是在离自己更远的店下单配送或自提，产生了不好的购物体验。很多时候还需要自己重新分配订单，太麻烦了。搭建多商户商城后，客户下单时会根据定位自动推荐最近的店，引导客户前往自提，配送订单也能智能匹配最近的门店进行配送。既精准承接了周边流量，提升客户购物体验，也大幅降低了经营压力。

总部管理不到位，政策下发耗时长、损耗大

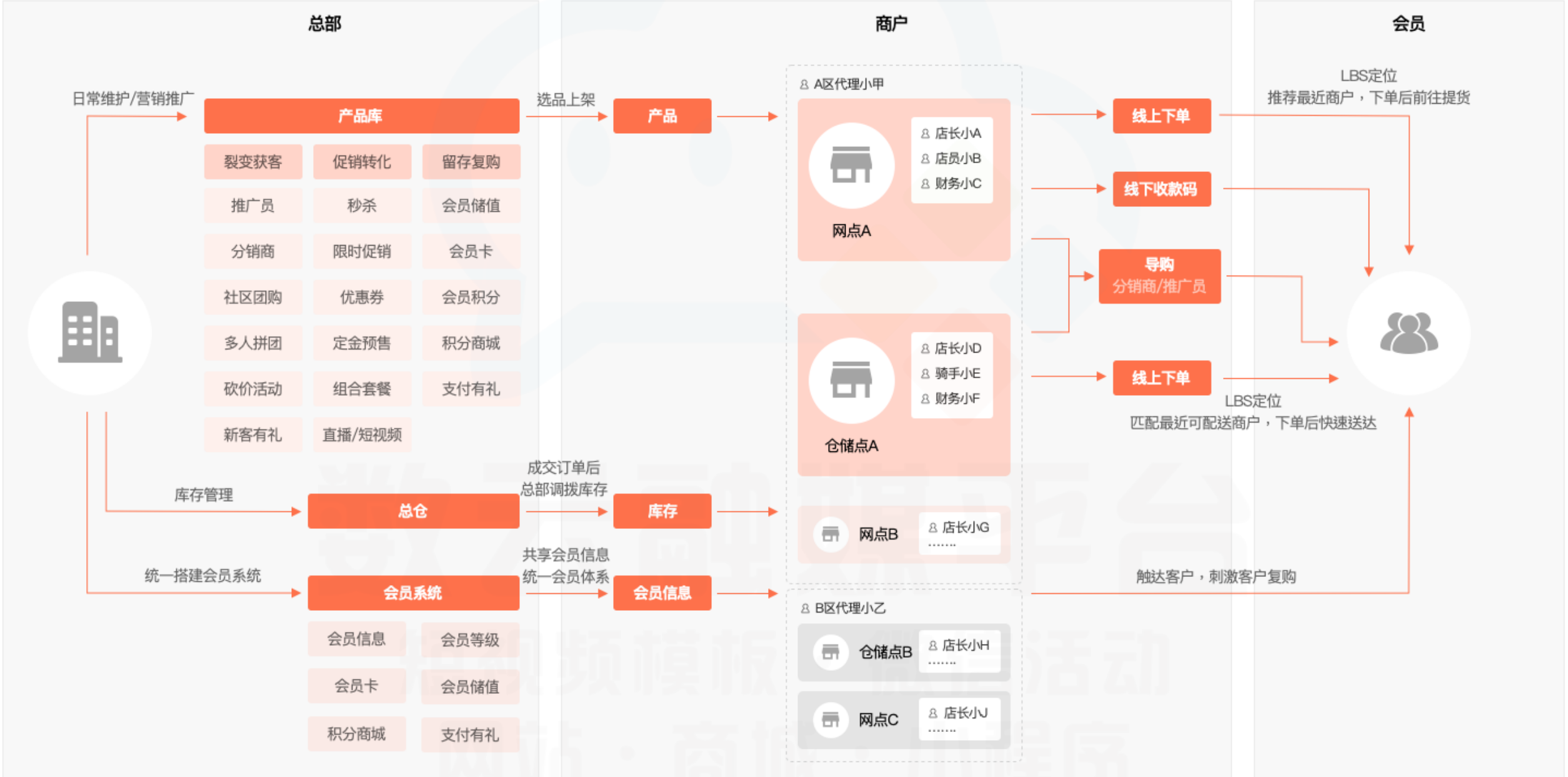
场景：小李经营餐饮连锁品牌，在各市各区开了多家连锁门店、加盟外卖网点，不同门店/网点的数据无法及时同步，导致小李无法有效获知各区的经营情况，经营策略向下贯彻也遇到了阻力。搭建多商户商城后，小李能随时关注各门店/网点的经营情况，也能直接进行新品上架、营销推广，有效提升业务运转效率。

不同渠道/门店下的经营数据相隔离，无从驱动科学运营

场景：几年前，小卢创办了自己的美容服务品牌，多年下来开了多家自营、加盟门店，一直通过第三方平台提供预约服务，积攒了不少熟客。小卢也计划进一步对熟客开展会员营销，这个时候发现不同渠道/门店的会员数据完全没有打通，根本没法帮助他分析下一步运营决策。搭建多商户商城后，小卢可以直接获取到各门店的会员数据，在进一步画像后，通过会员卡、会员储值等推出一系列优惠政策，营业额直线提升。

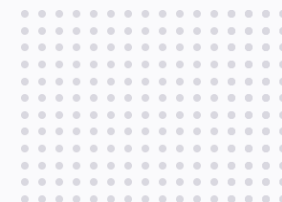
短视频模板 · 微信活动
网站 · 商城 · 小程序

多商户自营版功能架构图



03

解决方案



自建平台，成本更低

👤 免除高额定制成本

通过自建**多商户自营商城**，商家无需承担高额系统定制成本，低成本快速构建网上商城系统

✅ 创建商户

商家可把自有的**多个网点/门店/仓储/代销点/经销商**添加并设置为商户，统筹管理与运营商户



短视频模板 · 微信活动
网站 · 商城 · 小程序

LBS定位

○ 上门自提

开启**LBS定位-上门自提**后，商城将根据顾客地理位置推荐附近商户，快速引导下单成交，提高销售转化。

○ 配送到家

开启**LBS定位-配送到家**后，系统自动匹配配送范围内最近的商户，实现智能派单，精准承接周边流量。

场景案例：

某蛋糕行业商家A品牌在线下有多家门店，分布在各省市。小吴在公众号刷到A品牌十周年大促下午茶甜点提前购套餐，很感兴趣。

进入商城后，系统根据小吴的LBS定位，将小吴匹配至离她1公里A品牌蛋糕西溪门店，小吴在产详页领取优惠券后下单，很快，下午茶甜点就送到手上。



上门自提



配送到家

多商户会员数据互通，会员管理更便捷

会员统一管理

统一搭建会员系统，统一制定会员制度，制定标准的会员等级规则、会员积分规则、会员储值规则等，实现精细化运营

所有商户会员统一管理
统一营销，实现数字化管理



统一搭建会员系统



共享会员信息，使用统一会员成长体系

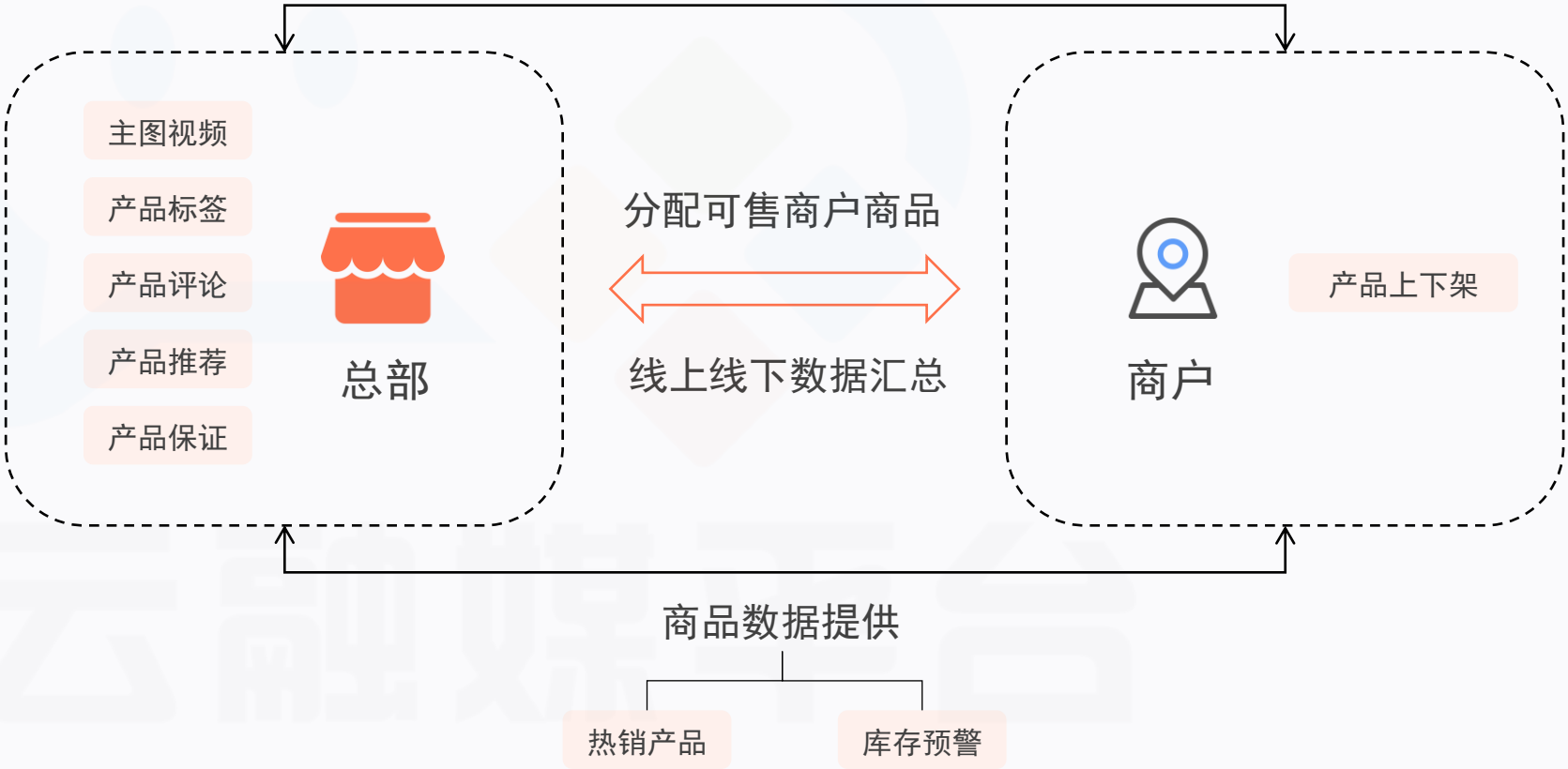


共享商品信息，打通库存数据

商品一体化管理

实现品牌的商品信息及时有效共享
让商户安心卖货

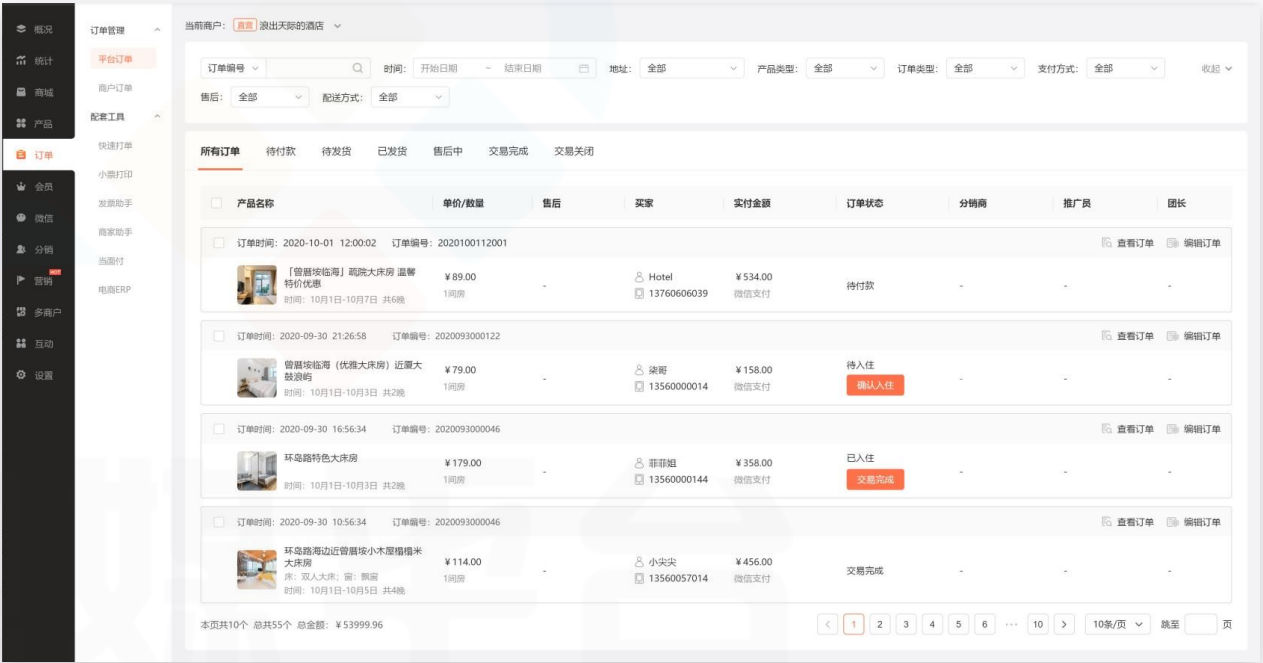
总部控制商品
商户商品独立管理



订单统筹管理，有效提升经营效率

0 订单管理

- 1) 商家监控所有商户订单数据，并且支持按商户筛选查看订单，实时获知商户经营情况，有效提升业务运转效率。
- 2) 商家可通过商城生成**商户独立当面付二维码**，指引客户通过当面付直接付款，并可在微信支付商户后台设置支付后关注微信公众号，轻松转化门店客户，扩充私域流量池。
- 3) 外卖等即时性强行业的商家可为线下多网点/门店**配套独立小票打印机**，便于商户快速响应用户订单，减少漏单可能性，提高工作效率，让商家经营更省心。

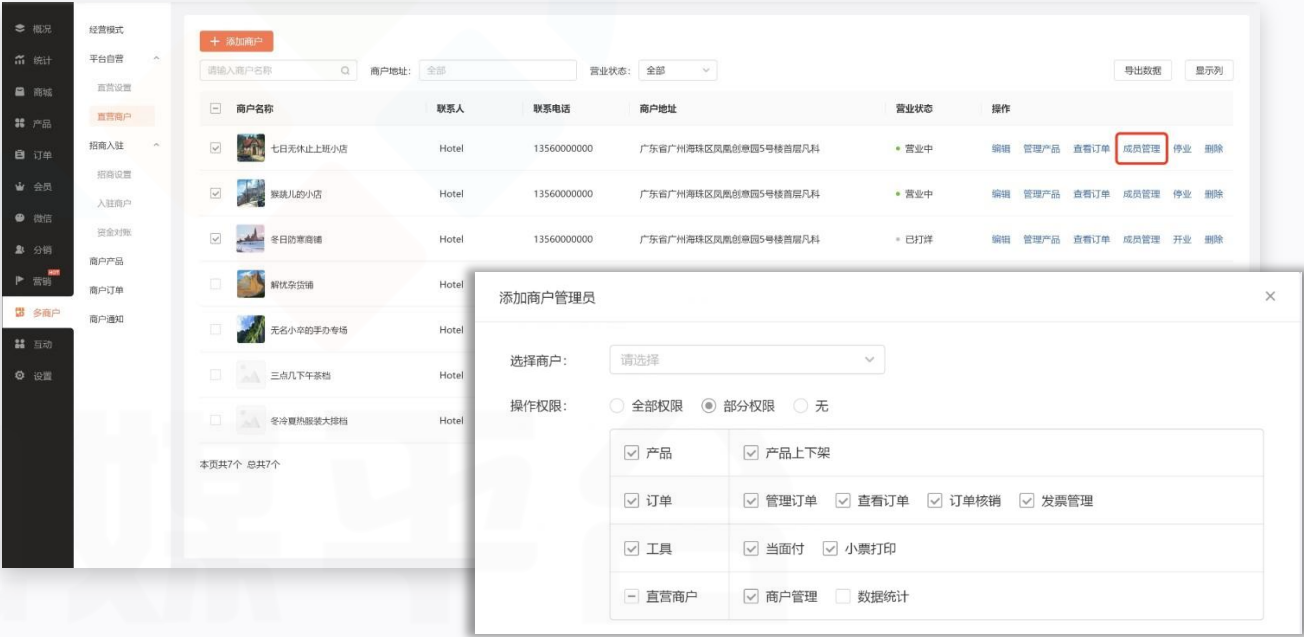


订单管理

成员权限细分，覆盖多业态场景

成员权限

- 1) 支持同一商户根据自身经营需求设置多个成员，如同城多仓储配送商家可设置配货员、仓管员、送货员等；
- 2) 支持同一成员管理多个商户，如合作代理商家，可设置区域代理、市代理、省代理等。
- 3) 成员权限配置灵活，查询、管理独立，能覆盖多业态场景，如直营连锁、同城多仓储配送等经营模式，轻松兼容多成员协作场景，提升人效。



成员权限

○ 场景案例

1) 会员统一管理

周年庆快到了，经营多家火锅店的王老板策划一个会员活动来增加火锅店的销售额，由于会员系统是统一搭建的，会员制度、会员等级/积分/储值规则也都是多门店统一规划制定，王老板非常快就拿到了全部会员信息，并根据客单价、购买次数等数据制定了会员营销策略，统一营销，最终，周年庆圆满落幕，销售额也大幅提高。

2) 商品一体化管理

黄阿姨管理一家大型的生鲜水果店，为提升店铺的营业额，她在市各地设置网点，同时招募数十个人作为管理员。她上架全部商品至商城，而各网点管理员则根据当地人的购买需求自行选择上架商品，独立经营，满足差异化铺货需求。很快，销售额就提升了一大截。

3) 订单统筹管理

在还没有使用多商户自营版前，每月对账统计旗下三家小店的订单对小周来说是件很麻烦的事情，往往他需要花上两三天的时间才能得到最终需要的信息。在使用多商户自营版后，监控所有门店订单数据就不再是难题，他不仅能按门店筛选查看订单，还能实时监控门店经营情况，及时得到门店的营业情况，并做出决策。

4) 成员权限细分

小李是某服装品牌的市负责人，手下有数十个经销商，这些经销商下又管理多个员工，如仓管员、订单管理人员、核销员等，成员多，权限也不同，管理起来麻烦，他希望能细分这些经销商、员工的管理查询权限。

此时他可以创建多个商户，给予商户全部权限，之后再根据各经销商自身经营需求设置多个成员，分配成员不同权限，如订单管理人员就给管理订单、查看订单的权限，核销员就给订单核销权限。

多商户营销联动，带来超强消费体验

○ 营销管理

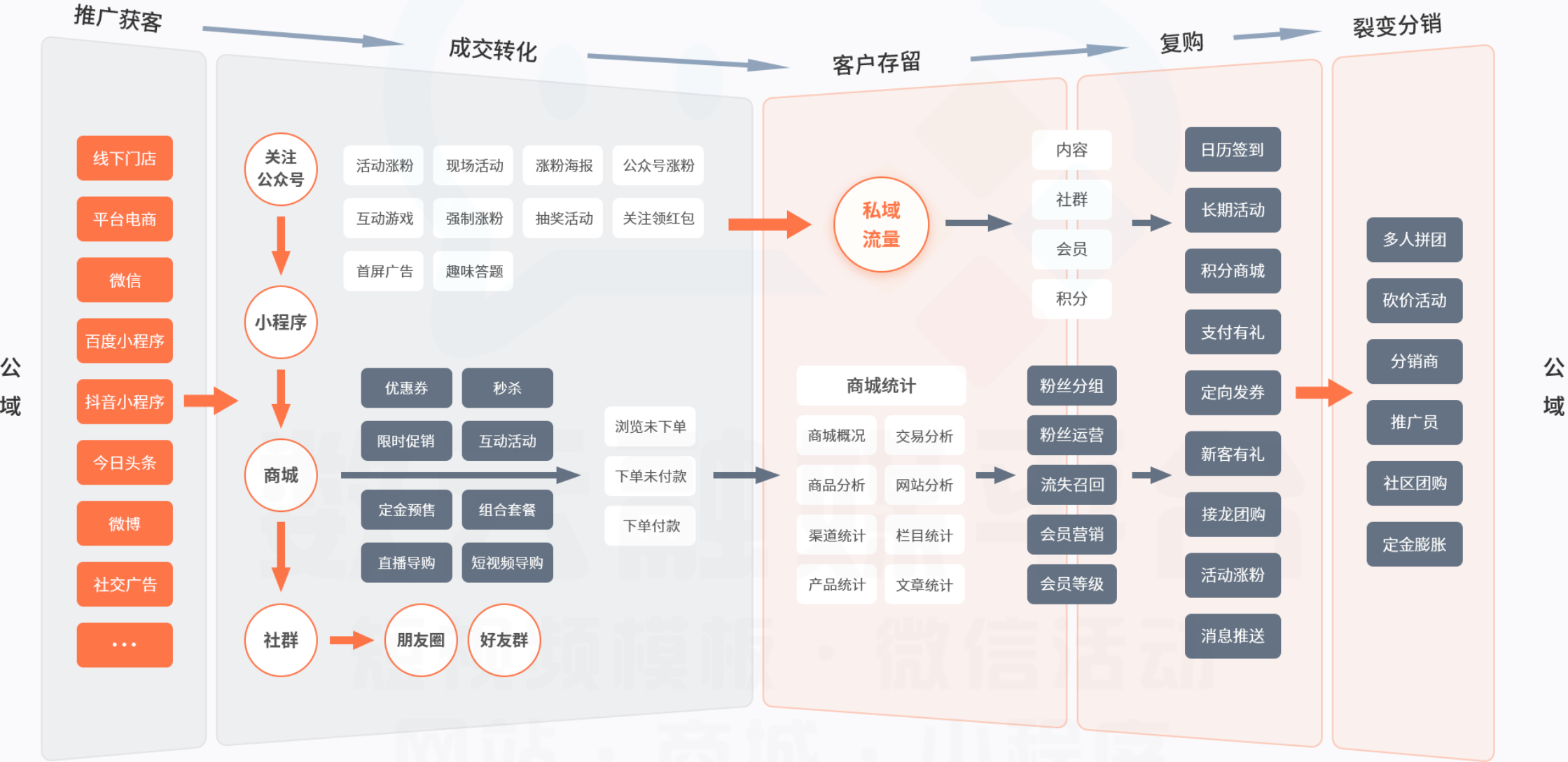
商家**统一策划**和**发布**营销活动，**一键即可同步至商户**，助力总部政策快速落地，刺激消费用户快速转化，提高销售额。营销活动开启后，由商户服务引流到店的客户

营销功能				
裂变获客	多人拼团	砍价活动	新客有礼	互动活动
促销转化	秒杀	限时促销	优惠券	定金预售
	组合套餐	短视频导购	直播导购	
留存复购	会员储值	会员卡	会员积分	积分商城
	支付有礼			



短视频模板 · 微信活动
网站 · 商城 · 小程序

多商户营销联动，带来超强消费体验



营销玩法-小程序直播导购

○ 实时导购推荐，快速实现产品传播

1) 通过微信小程序直播功能，充分展示产品的优势和用途，吸引客户在直播间成交转化，并可通过多种互动方式，如弹幕、抽奖等，轻松提高信任度。

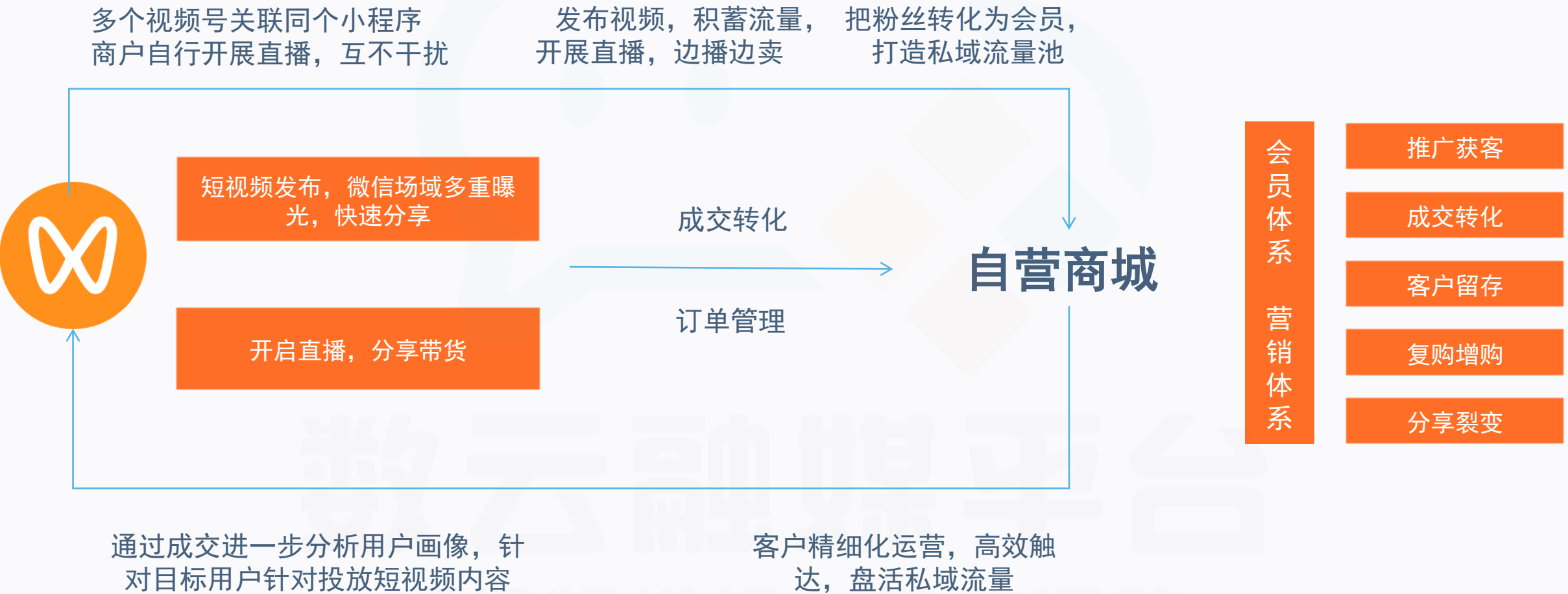
2) 直播开播前，通过朋友圈、社群、公众号消息模板引导用户关注直播间，提前激活私域流量，锁住忠实客户；此外还可引导用户关注公众号，持续积累私域流量，多渠道触达粘性更高。

3) 直播内容多元化，在推广产品同时穿插产品故事，例如美妆技巧、养生知识，或间接发放奖品，如主推爆款、品牌公仔等，增加直播间观众停留时间，提高客户互动活跃度。



创建直播间

营销玩法-视频号



营销玩法-视频号+秒杀

○ 视频号+秒杀，帮助商家吸引用户观看直播，通过限时限量低价优惠刺激用户快速下单

- 1) 商家设置直播预告**提前预告**秒杀活动，**多门店/商户联动促销**，最大化营销效果。例：#直播秒杀狂欢购福利抢先知# 直播主题；制作公众号推文/宣传图
- 2) 直播间前置展示秒杀价格，倒计时及库存**刺激用户下单**，**营造紧迫感**
- 3) **灵活设置秒杀时间**，直播时可随时更改秒杀开始时间与截止时间，随时开售，随时截止
- 4) 直播期间监控各商户售卖情况，灵活添加/减少秒杀活动库存，**刺激粉丝快速下单**
- 5) **实时查看活动数据**，监测并复盘活动效果



视频号+秒杀

6. 4W个商家 22W个活动 超百万次用户参与

营销玩法-优惠码

○ 线上线下互通，多场景营销必备

- 1) 可在**多流量渠道**传播优惠码，不受领取限制，活动开展更灵活；**可在包裹中附赠纸质优惠码**，用户输入优惠码即可兑换，有效刺激用户复购
- 2) 总部联合全门店开展**线下互动活动**，用户参与活动获取优惠码，引导用户访问商城兑换，促活拉新更简单
- 3) 优惠码可设置优惠适用**全部自营产品、指定产品**，如需清库存，商家可利用指定产品优惠码，加快产品动销

场景案例：

某餐饮品牌老板小A创建了一个无门槛5元的外卖优惠码，并将优惠码打印在店铺宣传卡片上，分发给旗下连锁店。用户点外卖，则赠送一张宣传卡片，用户收到外卖后输入卡片上的优惠码即可兑换优惠。



优惠码

1167个商家

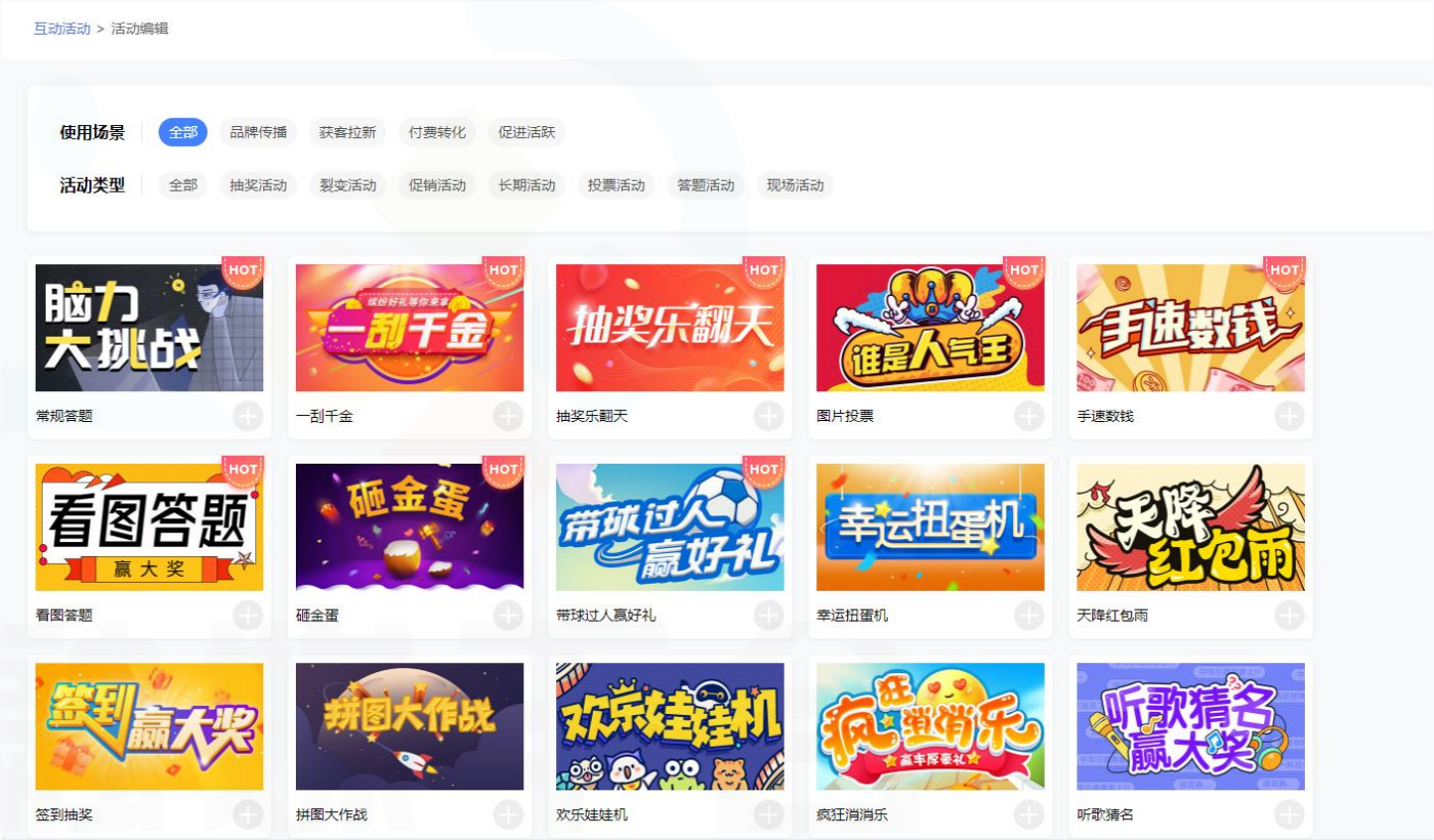
1.2W用户参与

200W终端成交

营销玩法-互动活动

○ 多样化场景营销，低成本吸引用户获取流量

- 1) 提供多场景多种类型的互动活动，帮助商家以更多样，更有趣，更新颖的方式获客拉新。
- 2) 互动活动可设置粉丝/商城用户专属活动，参加活动前需关注公众号/成为商城会员，借助游戏高效获客。
- 3) 礼品可设置商城积分或优惠券，活动引流后，提高会员转化。
- 4) 商城提供400+h5小游戏模板，100+营销玩法，不论是公众号涨粉、品牌传播，还是活跃/留存用户、引流商城，皆能在这里找到适合你的营销玩法



互动活动列表

更多营销玩法

○ 优惠券

营销推广活动必备的神器，设置灵活、样式丰富，商家可根据自己商城的经营策略，设置多样化的优惠券营销活动。

经营玩法：电商包裹印制优惠券二维码，随包裹寄出，引导客户扫码领券，注册成为商城用户；在商城首页、弹窗添加微信群聊信息，通过发放优惠券为激励，吸引客户进群，打造初期私域流量池。

○ 拼团

基于分享和微信强大的关系链，可快速实现商品传播并促成下单。

经营玩法：总部+全商户在公众号等渠道提前预告拼团活动，预热商品，例：用小视频介绍即将拼团产品的功效，并与其他平台的价格进行对比，突出拼团优势；以2人即可成团的简单性，诱发粉丝迅速抢购；

○ 新客有礼

面向新注册用户，助力商家拉新获客。

经营玩法：通过推广功能印制小程序二维码，设置新人优惠券，新用户可领取优惠，吸引线下客户到线上商城消费，打破线下门店经营时间及空间经营限制；制作商城宣传海报，在公众号、微信群等渠道投放，以新注册用户拥有大额优惠券为噱头，吸引用户进入商城注册销售。

短视频模板·微信活动
网站·商城·小程序

完善分销体系，快速提升销售额

○ 推广员

1) 推广员是私域流量裂变拓展的关键工具，承载的是**裂变推广**模式，会员/买家即为推广员，通过推广商城来获得奖励，同时商家获得更多订单，实现共赢。

2) 对于拥有流量池的客户，可在多渠道对推广员进行招募，宣传推广激励信息。如①在商城首页添加推广活动banner ②底部导航栏添加推广员中心 ③把推广素材打印后与发货单一同寄出

3) 推广员通常以**内部员工**作为启动人群，通过设置推广、邀请双重激励吸引内部员工推广活动，借助社交分享不断裂变



7810个商家

31.5W个推广员

150W单高效转化

完善分销体系，快速提升销售额

○ 分销商

- 1) 分销商沿用**传统分销**模式，提供完善分销管理系统，助力打造专业的分销团队，快速扩宽销售渠道。
- 2) 线下代理、加盟门店均可以通过分销商系统进行管理，例如把商户作为一级分销商，通过等级管理及对应佣金比例，对各商户的业绩进行管理，**差异化业绩激励**，调动商户积极性，同时还可将**各地会员信息统一管理**，达成一个商城，兼容多条销售渠道的效果。
- 3) 分销商支持设置两个等级，每个等级下还可拓展2个子等级，**基本满足当前市面主流分销体系**，可兼容原有经销渠道，降低商家的分销渠道线上转移成本，实现经营一体化。



收支明细



订单明细



独立的推广二维码



提现申请

5000个商家

5.4W个分销商

2.1亿元终端成交

完善分销体系，快速提升销售额

○ 社区团长

- 1) 以社区为节点招募团长，建立线上社群定期发布接龙团购，轻松开启社区销售新模式，提升销售额。
- 2) 在原有工资体系外，商家还可利用单独的佣金奖励机制，拉拢商户/代理作为团长，拓展分销渠道，快速实现销量爆发增长。
- 3) 社区团长支持丰富的活动设置，如适用团长范围、多种成团条件等，商家可根据自身运营策略，制定多样化开团活动，通过小区团长辐射小区用户，拓展分销渠道，快速实现销量爆发增长。



1443个商家

5873个社区团长

1140W终端成交

○ 商家典型玩法

1) 推广员

花街商城，主营鲜花，通过建立推广员群，选择高毛利产品进行推广，在全国招募推广员7090余名，销售金额1600余万。

经营玩法：

- a. 在鲜花市场，招募种子用户作为推广员，并建立推广员销售群。
- b. 挑选高毛利产品，在设置较高推广奖励的同时，并行邀请奖励，激励推广员发展推广体系。
- c. 设置较低的推广员提现门槛及自动结算，便于推广员快速提现

2) 分销商

泳琪美肤商城，主营美容美发，在未开展线上经营时，美发顾问销售业绩归属不明朗，客户线索不清，营销日常销售维护和员工的业绩管理，通过将原有的近千名美发顾问转移到线上分销体系中，15000余客户线索得到有效管理。

- a. 将原有顾问人员通过分享海报统一招募为分销商，并将原有护肤套餐，美发套餐设置为分销产品。
- b. 用户到店消费后，若经过推荐，用户选购高等级套餐和产品，可通过顾问专属链接进行下单，并绑定后续分销关系，实现永久激励。
- c. 在原有工资体系外，对推荐增值产品产生的成交，进行单独的激励核算。

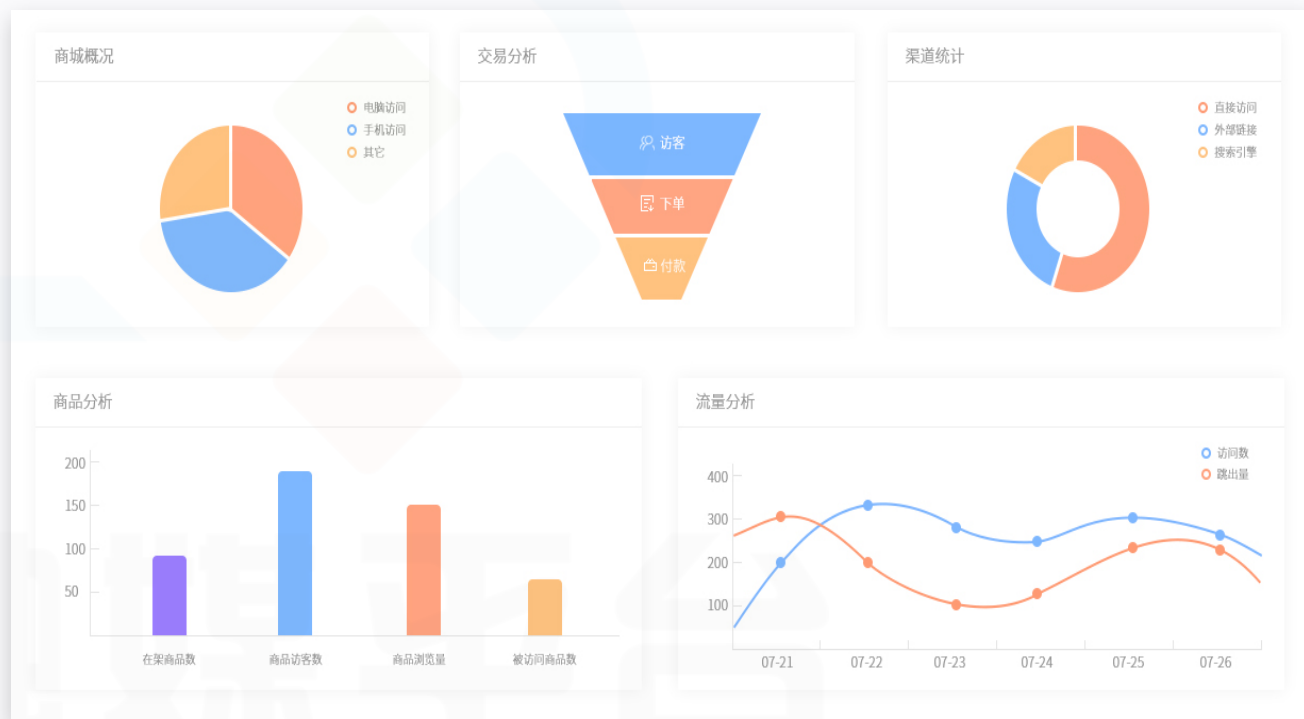
3) 社区团长

北辰遴选商城，主营课程知识付费，选择高毛利精讲微课作为团购产品，招募培训中心70余名老师为团长，半个月销售金额5余万。

- a. 将原有的培训中心老师统一招募为团长，并制作低价精讲微课作为团购活动产品。
- b. 团购活动产品提前预售，给足团长线上线下推广裂变预热时间，将活动效果最大化。
- c. 在原有工资体系外，对团购产生的成交，进行单独的佣金激励核算。

经营管理实时可视化，让商户管理更高效

- 1) 商家**统一监控、统计所有商户的数据**，通过分析各商户经营情况，制定经营策略并实施，督导区域化运营，帮助商户成功。
- 2) 支持查看**商户会员总数、会员等级、付款订单数、成交额、积分收支情况**等，全方位掌握会员信息，评估会员的消费能力、粘性，从而制定更有针对性的维护手段。
- 3) 更有**交易分析、经营数据、商品分析**等多维度、整体性数据实时可查，精准运营决策有据可依。

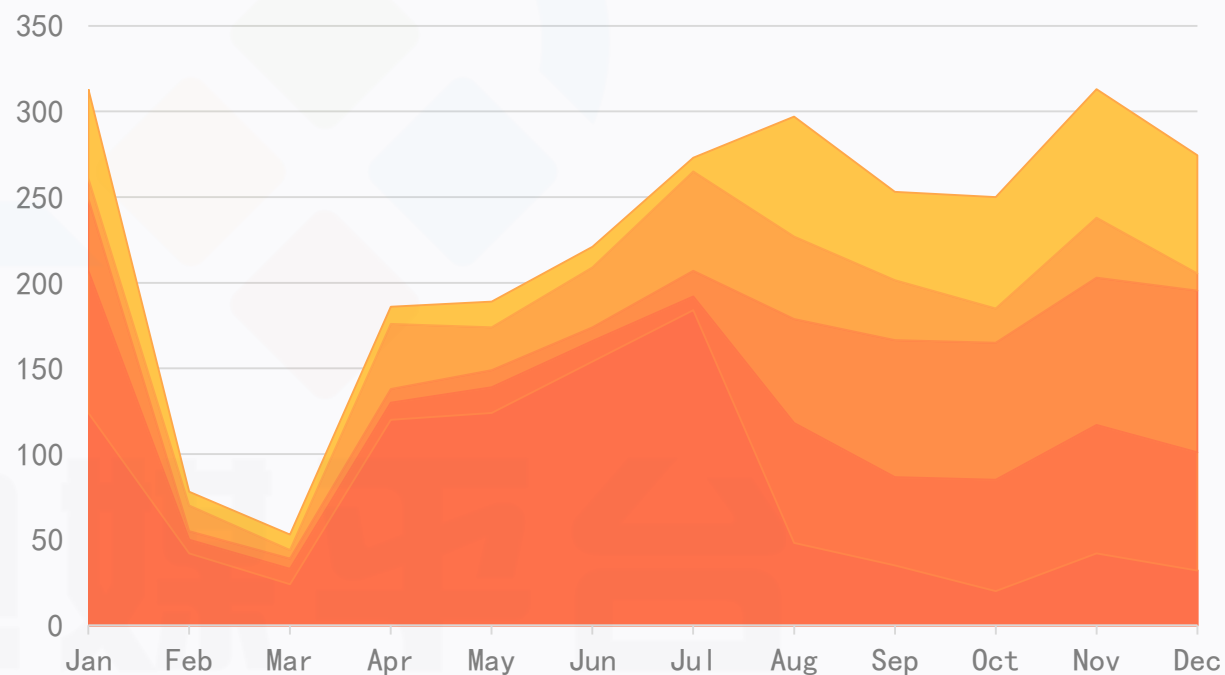


数据分析

经营管理实时可视化，让商户管理更高效

为您提供最全面的数据分析

- 商城概况
付款金额、付款订单、付款买家数、付款商品件数等
- 交易分析
下单转化率、付款转化率、下单-付款转化率等
- 渠道/栏目/产品爬虫统计
渠道来源分析、栏目爬虫分析、产品爬虫分析、文章统计等
- 商品分析
在架商品数、商品访客数、商品浏览量、被访问商品数等
- 网站概况
浏览次数PV、独立访客UV、IP、访问来源、访问设备、访客地域分布等



数据分析

感谢观看

期待与您的合作

