

2022「人如云」智慧数字门店

WEI XIAO CHENG ZHI HUI SHU ZI MEN DIAN

让营销更智慧 让经营更简单>>

项目背景

项目收益

经营痛点

解决方案

数字门店



「智慧数字门店」项目背景

2020年一场疫情让实体店迎来了闭店潮，实体门店生意越来越难，提高营业额、解决经营难题是每个实体店老板的最大需求。

与此同时，国家第十四个五年规划和2035年远景目标中也提出：加快数字化发展，建设数字中国。在很多重大会议上，各国强调，数字经济对实现2030年可持续发展议程至关重要。



数字化转型是大势所趋，对于商家来说，怎样才能跟上数字化浪潮，不被时代所抛弃呢？于是，支付宝和微信响应国家号召，为帮助实体商户做数字化转型，给出百亿补贴给服务商，携手全国服务商助力实体商家解决经营难题。



「人如云」与微信支付宝的关系





「智慧数字门店」项目是什么？

一句话概括：

你作为微信和支付宝的官方服务商，帮助线下实体商家升级成为智慧数字门店，安装智慧数字经营系统，你赚取微信和支付宝官方的巨额补贴



传统门店和智慧数字门店的区别：

【传统门店营销方式单一，经营方式传统，智慧数字门店帮助商家在支付入口搭建了智慧数字经营系统，可以帮助商家做优惠券发放/会员储值/积分营销/搭建自己的线上商城和外卖配送等等功能，解决商家的经营难题。

「智慧数字门店」项目收益测算

业务地盘								
商户数	客单价	日均支付笔数	日均支付金额	点餐渗透率	日均点餐笔数	门店桌码数	日常营销活动	日常核销券数
1000	50	50000	2500000	80%	40000	10000	30-3	15000

收益模型（智慧数字门店）						
奖励类型	类型/ROI	成本价	签约价	收益基数	收益计算	收益小计
拓店奖励	门店	-	-	200/店	200000	200000
持续性奖励	支付	0.2%	0.38%	0.18%	4500	21800
	微信扫码点餐	-	-	0.3	4800	
	支付宝扫码点餐	-	-	0.5	8000	
	DT/智慧经营	-	-	10%券核销	4500	
一次性奖励	物料	-	-	5	50000	50000
收益汇总（年）						7957000
						250000
						8207000

商户画像：
单商户50笔交易/天
微信40%点餐渗透率
支付宝40%点餐渗透率
每店10张桌码
30% 支付券核销

商户经营画像参考

持续性奖励
一次性奖励
年总收益

备注：收益模型仅作为商业价值的参考，不作为最终结算依据，以实际作业情况及返佣账单为准



商户流水返佣奖励

商户使用支付宝/微信收款，作为推广宣传的服务商可获得支付宝微信奖励的所有商户交易流水金额0.18%--0.4%作为佣金（流水返佣）。

举例：

若服务商短期内推广门店数量为1000家，商户的日均交易流水为3000元，按最低0.18%的流水返佣计算，则这些商户每年为服务商创造的官方流水奖励为： $3000\text{元} \times 365\text{天} \times 1000\text{家} \times 0.18\% = 1971000\text{元}$ 。

（长期有效。只要商家持续使用微信/支付宝收款，服务商长期拿官方奖励，交易不止，返佣不止。）

优惠券核销奖励

商户可设置在消费者支付前/后，给消费者发放优惠券，服务商获得消费者优惠面额的10%官方奖励。

举例：

若服务商短期内推广门店数量为1000，其中使用优惠券吸引客户复购的门店数量为500家，商户设置给店内客户发放满100减10元优惠券，每天使用优惠券复购的消费者数量为15个，则这些店每年为服务商创造的优惠券核销奖励为：10元*15个*365 天*500家*10%=2737500元。

（长期有效。交易不止，奖励不止。）

扫码点餐奖励

为商户接入扫码点餐，支付宝奖励拓店奖励200元/户，桌面张贴物料补贴为5元/张，顾客使用扫码点餐消费，服务商将获得0.5元/笔（支付宝），0.3元/笔（微信）。

举例：

若服务商短期内推广门店数量为1000，其中可开通扫码点餐门店数量为300家，每家店支付宝扫码点餐50笔，平均每店有10张桌子，则这些店每年为服务商创造的扫码点餐奖励为：

①拓店奖励=200元*300家=60000元；②桌码补贴=5元*300家*10张=15000元；

③点餐奖励=0.5*300*365天*50笔=2737500元 则扫码点餐可得总奖励为60000元+15000元+2737500元=2812500元。

（支付宝扫码点餐2021.4.1日---2022.3.31日有效，基本按年调整奖励机制）



系统收益

服务商帮商户做智能收款码的升级，帮其搭建智慧数字经营系统，解决营销难题。服务商可自主决定是否向商家收费。

举例：

若服务商短期内推广门店数量为1000，一家店收取800元，则系统收益为800000元。

招商收益

服务商招募一二三级代理，为代理商开通系统账号，共同拓展商户。

举例：

若服务商短期内招收代理20位，一位代理商收取1万--3万元不等，则服务商收益为20万--60万元。同时，服务商可在后台自行定义代理商的返佣规则（例如对代理商实行流水和优惠券奖励---三七分成，五五分成等），对下属代理商们有管理权限



「人如云」解决商家经营五大核心问题





「实体门店」经营痛点



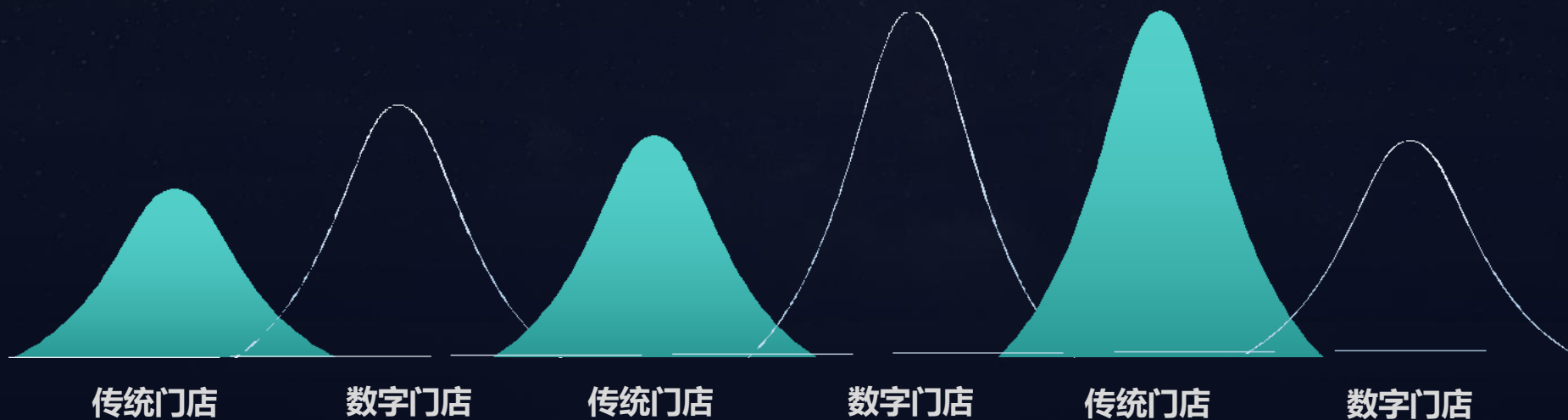


「人如云」提高实体门店核心竞争力

新客户消费提高30%

老客户复购50%

运营成本降低40%



「人如云」一家专注于线下商户数字化转型的移动互联网公司，以移动互联网和云计算技术来变革线下商业的管理和营销模式，帮助实体门店完成数字化转型，实现线上加线下一站式的营销解决方案，力求以最先进的技术，持续为商户提升经营业绩、管理效率和消费者体验。



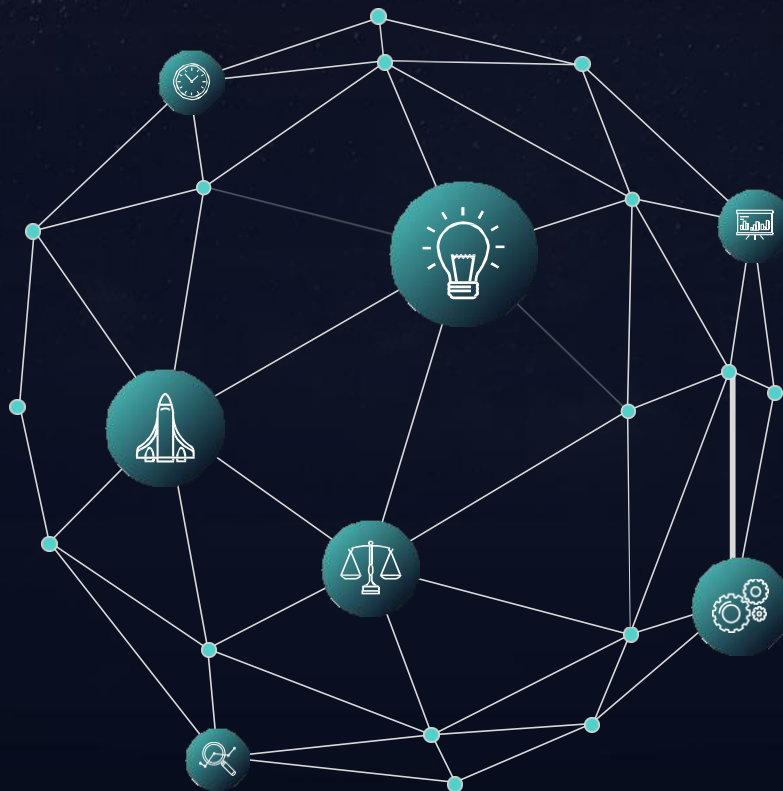
「人如云」4大营销系统、八大营销功能

服务商支付码

会员营销

线上储值

自营外卖



线上商城

服务通知

发放优惠券

扫码点餐

「人如云」线上+线下全域流量经营方案



线上商城系统

线上商城系统

商家可以在线提供商品展示，消费者可直接下单购买并实现商品自提或三方配送的模式

传统实体门店的痛点

a：房租成本高 b：销售区域限制

核心优势

a：线上线下结合销售 b：突破购物空间限制
c：提升消费者购物便捷性



线上产品库展示



商品下单页面



「人如云」线上储值系统



储值是商家快速回笼资金的一种高效方式，并且可以实现长期锁定客户的功能，当下越来越多的实体门店开始设计自己的储值方案，传统的储值方案需要客户到访才能完成，大大降低了储值效率

线上储值系统

线上储值系统

储值是商家快速回笼资金的一种高效方式，并且可以实现长期锁定客户的功能

传统实体门店的痛点

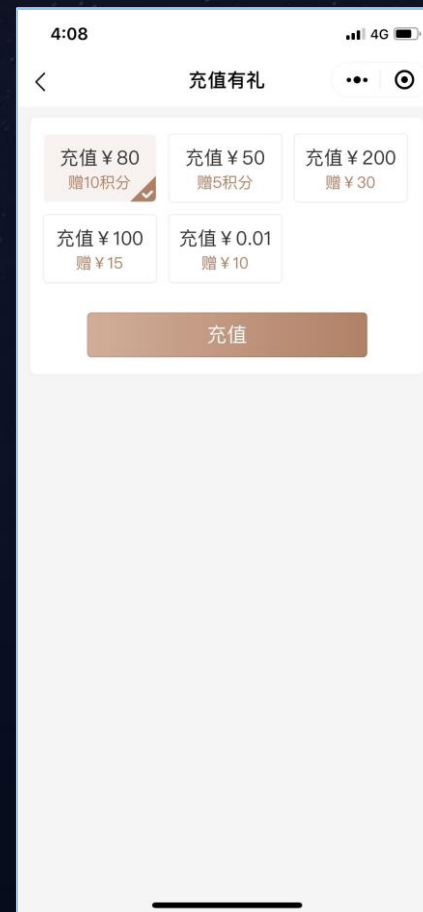
a：客户复购难 b：现金流压力大

核心优势

a：长期锁定客户 b：快速回笼资金
c：线上储值更方便



充值有礼首页展示



充值活动页面



支付页面充值提示



「人如云」助力商家搭建私域流量

私域流量构建

收集线下流量，搭建实体商户自有的私域流量系统



私域流量运营

运营已有私域流量数据，让客户产生更多复购场景



私域流量

私域流量拓展

增加客户粘性，实现更多老带新的新流量拓展



私域流量共享

商户之间私域流量的互通共享，通过互惠互利的方式实现流量之间的平等交换





「人如云」 10000+客户的共同选择





「人如云」 10000+客户的共同选择



企业使命

让营销更智慧 让经营更简单

企业宗旨

让天下没有难开的店

企业愿景 助力实体商户
完成数字转型 让再小的店
也有自己的营销 系统



「人如云」助力实体门店转型数字化

智慧数字门店

让营销更智慧，让经营更简单

实体门店

「微小程序」助力8000万实体门店
完成数字化转型





服务商案例

地区：江苏省常州市

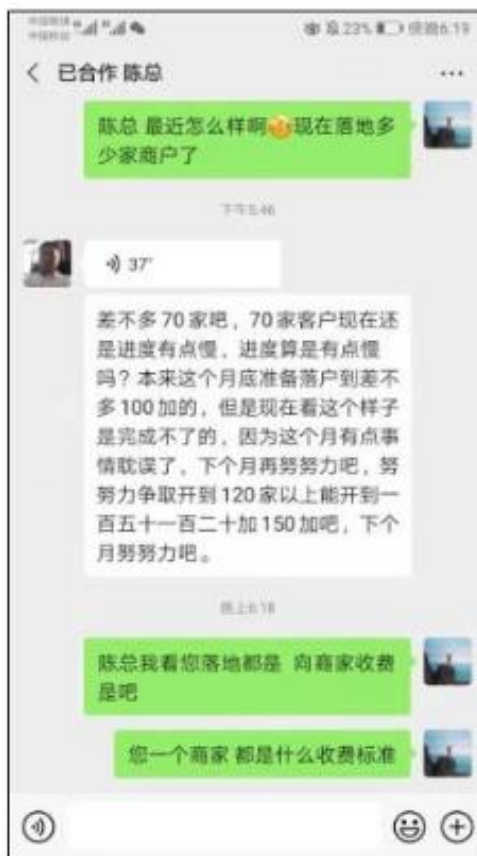
服务商：陈总

落地方案：地推商户，每家收费

2000-3000元不等

落地成果：一个多月签约100多个商家

落地亮点：坚持系统收费，落地商家速度快





商户案例



商超

储值+积分商城：顾客储值送积分，在积分商城可以用积分兑换自己喜欢的商品，以此绑定顾客消费，吸引顾客复购，并快速回拢资金。

强制推券：支付后强制推送一张满减优惠券，显示在顾客手机的支付后页面，以此吸引顾客复购并提高客单价。

服务通知：新商品到货时搞活动，推送给会员一张优惠券和消息通知，吸引会员来店购买新品。





商户案例



海鲜店

储值+积分商城：顾客储值送积分，在积分商城可以用积分兑换自己喜欢的商品，以此绑定顾客消费，吸引顾客复购，并快速回拢资金。

微信分享：小程序可以直接分享给微信好友或分享到朋友圈，单个商品还可以生成商品海报分享到朋友圈，顾客识别二维码就可以进入小程序下单。以此减少支付链路，提高转化率。

直播：在直播间生动直观地突出海鲜的新鲜，观众可在线互动、在线下单。





公司简介

我们的故事

互联造物是一家专注产业互联网IT服务企业，为全国用户提供专业的数字化咨询、体验交互、技术实施与运营服务，并致力于成为全国企业‘最具价值的业务合作伙伴’

我们的业务

自2015年公司成立至今，互联造物凭借在新零售、智慧教育、扫码点餐、防伪溯源、电子合同、物业、外卖跑腿、拓客营销等行业系统的深厚积累和丰富经验，与全国20000家企业建立了合作关系。

数字赋能时代，实现价值共赢。

我们的使命、愿景、价值观

使命

用技术为百万企业赋能

愿景

改变软件的开发方式、终结软件

价值观

A、靠谱：凡事有交代、件件有着落、事事有回音

B、客户第一、员工第二、股东第三：只有持续为客户创造价值，员工才能成长，股东才能获得长远利益

C、信任：世界上最宝贵的是信任，最脆弱的也是信任，成长的历史是建立信任、珍惜信任、你复杂，世界就复杂



资质证书





公司团队





谢谢观看

开店就用人如云