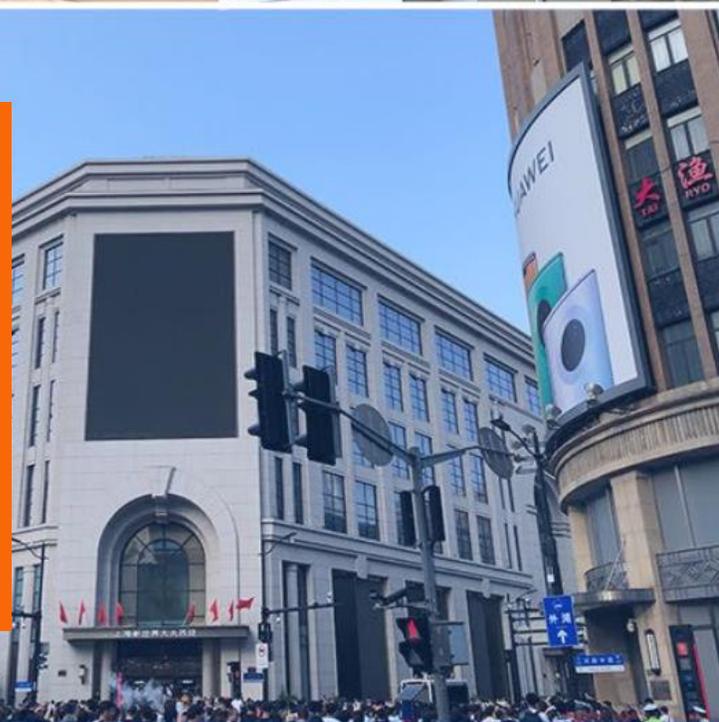




有赞百货商场行业解决方案

做生意，用有赞



2020年9月

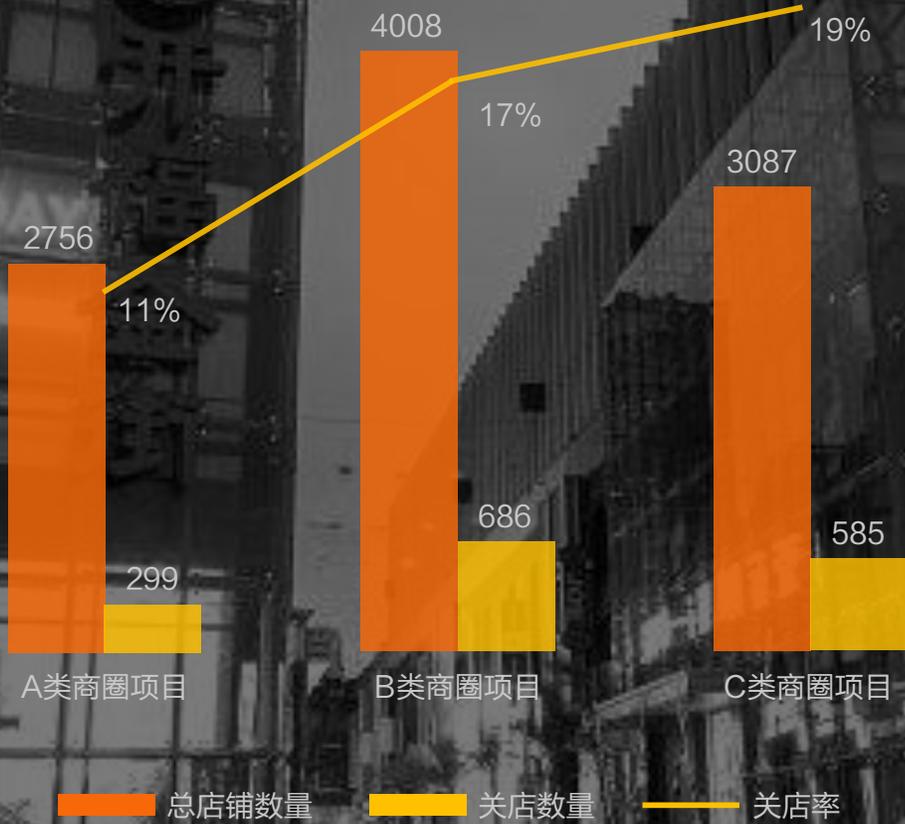
过去一年 各行各业遭受巨大打击

疫情下的商场，空无一人
疫情后，人流又有多少恢复往昔？
大量的关店潮，各类商圈关店率居高不下
出口生意锐减，下游产业去库存，削减开支

如今

生活恢复，你的生意恢复了么？
新的机会点、增长点又在哪里？

各商圈项目品牌关店情况调查





百货商场受疫情和新型业态的双重冲击，急需迭代升级

商家痛点：

经营受时间、空间的限制，依赖客户进店



有赞方案：

抓住社交电商红利，通过直播、销售员等玩法，随时随地卖货，引流客户到门店

商家痛点：

越来越多消费者在线上购物，对比线上渠道，产品价格缺乏竞争力



有赞方案：

平台牵线搭桥，直接对接品牌方拿到一手货源，品牌供货一件代发

商家痛点：

自开发成本高、更新迭代能力弱且缺乏构建生态的能力



有赞方案：

有赞提供强大稳定的电商系统，无需独立开发，1500+功能满足开店需求

商家痛点：

缺乏专业的线上运营团队



有赞方案：

有赞值得信赖的专家团队帮助你搭建业务

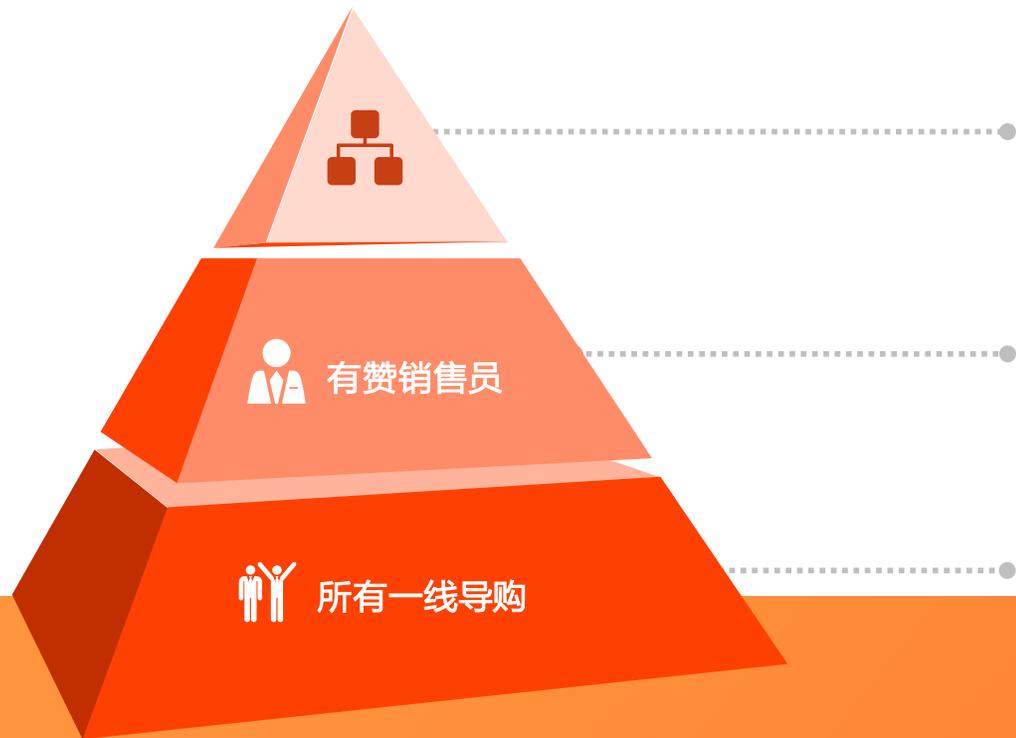


百货商场业绩增长的7个核心突破口





全员分销：导购变成销售员，在微信推广卖货



✓ **上层管理：有力度的运营机制**

组建运营团队，制定销售员政策、考核目标等，明确奖惩制度，进行技能培训

✓ **中层工具：强大的销售员裂变营销系统**

借助有赞销售员裂变营销系统实现「导购在线」，激励导购分销；同时裂变老客加入分销队伍，扩展销售渠道

✓ **底层基础：导购在线化**

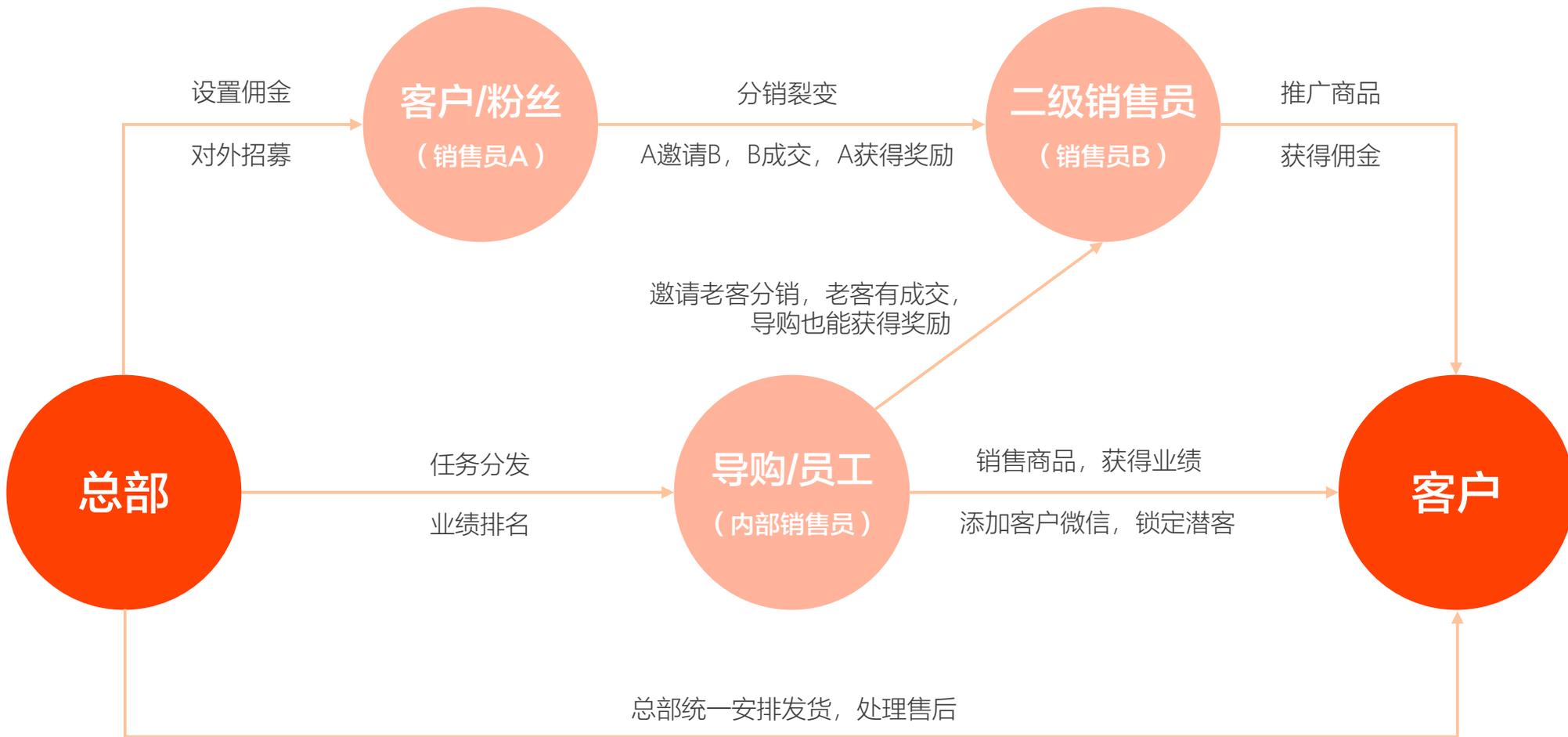
由一线导购完成离店销售，利用业余时间微信上卖货、拓客群



导购员工帮你卖，粉丝老客帮你卖



什么是有赞销售员裂变营销系统？





做好这五步，线上订单持续增长

- 1 制定政策，集中培训
- 2 合理选品，设置佣金
- 3 制作销售素材，统一分发
- 4 分销激励
- 5 销售员推广，获取订单

自上而下推动

从公司层面推动，制定各部门的销售员考核目标并进行动员

集中培训

制作销售员操作教程，并组建沟通群，安排专人解答疑难问题



1	a**华	¥ 8263.00
2	*林	¥ 2837.00
3	W	¥ 2554.00
4	_**?	¥ 1958.80

多种激励玩法

- 任务奖励
- 排行榜
- 销售线索
- 业绩激励
- 荣誉表彰，树标杆





10 万销售员，创造 83% 的线上销售额

商品在线了，导购也要在线，交易肯定也要在线，我们的离店销售一定要用导购去完成。

—— 文峰全渠道中心总经理 董栋

15000 名导购，裂变出 85000 名外部销售员

- ✓ 在今年 5 月的一次品牌日活动中，爆品低至 1-1.5 折，文峰在这个活动中尝试了二级分销
- ✓ 靠 15000 名导购和员工的传播、分享、转发分销海报，3 天裂变了 85000 人
- ✓ 目前，这 10 万销售员带来的销售额占文峰总线上销售的 83%



△ 销售员推广商品



△ 销售员推广直播间



云逛街：百货商场做直播，品牌导购在线卖货

百货商场组织每天8小时不间断直播，每个时段安排1个品牌的金牌导购做直播

直播电商带来新商机

- ✓ 李现空降成都王府井，770万点赞，刷爆热搜
- ✓ 新世界大丸百货单场直播成交额近200万
- ✓ 文峰大世界，2019年11月至今，已直播400多场
- ✓ 北京双安商场一周5播，场均成交10万元



直播预告



商场直播间



明星直播



直播卖货的四大要素

主播



内部发展门店优质导购
外部聘请专业主播、嘉宾

直播场地



门店、专柜、商场中庭
线上直播同时聚拢线下人气

直播内容



提前策划内容、确定品类
推出主题直播、专场直播

直播工具

爱逛

快手

小程序直播

陌陌

微博

映客

有赞已打通多平台直播，
多渠道引流获客



导购拉客户直播购物，每一单都有分佣

1 直播前引流

聚集更多观众，提升产品销量

公众号

微信群

朋友圈

导购拉客户看直播，绑定分销关系

2 直播时互动

活跃直播间氛围，提升成交转化

限时折扣

优惠券

福利抽奖

客户每买一单，导购都有分佣

3 直播时推广

粉丝分享直播助力，老带新获客

粉丝助力榜单

分享有礼

老客参与推广，直播间人气持续提升





门店播一场，销售额超百万

东百集团 × FILA FILA F2
4家线下店 + 3家云店铺

3.27
东百FILA直播日

单日销售额突破
122.2万元

线上销售占比53.76%

LIVE

百丽国际 Belle International × 王府井百货 Wangfujing

-超级品牌日-

2020.3.1截止23:00
单日线上销售额
2171698元

直播三小时
观看总人次
90391

彩虹背景人物弹吉他

雅戈尔 YOUNGOR
无接触购物 闪亮首播 LIVE

307
最宠男人节

雅戈尔官方微商城

销售战报

雅戈尔小程序直播间带动销售

突破 **542**万

直播成交 **327**万



扩品类：搭建线上选品池，大大提升盈利能力



线上流量大，需要多少货才能把线上流量的价值最大化？需要多少货才能让销售员够卖？



门店能够陈列的SKU有限，供应链深度不够



线下上货节奏固定，过季商品难处理



货品不够、爆品少，导购无货可卖，推广积极性差

有赞推荐

主动寻找品牌方
谈合作

品牌方上架货品到有赞分销市场，商家从
分销市场上架销售，品牌方一件代发

有赞百货行业
专家对接选品

A方案：分销平台一站式服务，
没有繁杂的合作流程

B方案：百余款爆品打造经验，
严选高转化商品



两大合作方案，让你的线上商城有足够多的货

A

主动寻找品牌方，或通过门店经销商联系品牌方洽谈合作

B

百货行业专家对接选品，提供一手货源消息，严选高转化商品

强强联合



品牌方=分销市场供货商

品牌方上架商品到有赞分销市场，一件代发

商家从分销市场上架到线上商城，推广销售

商家=分销市场分销商

新锐品牌合作



传统品牌合作

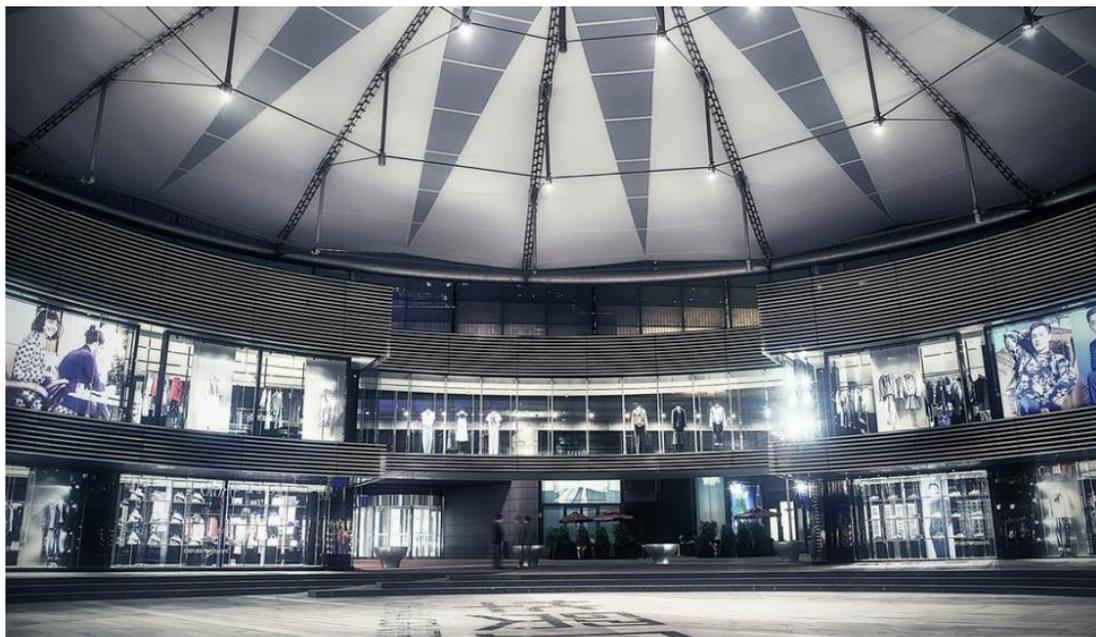


国际大牌合作





引流到店：百货商场的核心命题



过去：
顾客在线下，选址代表客流，决定门店的营业额



如今：
顾客在线上，需依托线上经营触达潜在客户，引流到门店



线上卖券，客户到门店排队核销

1 后台上架卡券类商品

2 宣传推广

3 线下核销

通用券

某品类或多品类通用，如化妆品/服饰
品类券、超市代金券等

单品券

可用于兑换指定单品或某项服务，
如餐饮券、美甲券等

储值券

指定面额，可用于多次消费抵扣，如
200抵220、500抵550代金券

地面物料

公众号
社群

本地
自媒体

消费者可以到指定的收银台
出示核销券码



兑换纸质券

兑换通用的纸质券
再进行消费/体验

核销机核销

线下核销机打通有赞
收银台直接核销



团购券+到店核销，王府井单日抵用券销售 2100 万元

双11期间，王府井百货在有赞微商城上架了“900元抵1000元”的商场购物抵用券，引导用户到线下门店消费，实现了单日抵用券销售2100万元。

▽ 各地王府井都在玩「线上卖券」，通过本地自媒体大号等渠道引流推广



王府井奥莱滇池小镇1周年庆狂欢来袭！明早10点抢50团100现金券！
954 昆明汽车广播 9月3日



全场低至1折起！5.2抢130元现金券！你的520惊喜，王府井包了！
接触妹 重庆全接触 5月15日



△ 客户使用团购券到线下采购



到店自提，拉动关联销售的重要手段

线上更容易触达消费者

消费者渐渐往线上转移，线上能够覆盖的客户面更广，也有更多方式可以快速触

到店产生关联交易的比例达 1:2~2.5

预先购买，可以提前锁定精准客流，一般线上卖10万块，到店产生的关联交易是20万到25万之间

- 1 每一件门店货品都支持到店自提
- 2 客户在手机下单，到线下取货
- 3 门店/专柜按订单备货，现场核销
- 4 导购可以引导客户加微信送小礼品，沉淀私域流量，为往后的营销做准备





引流到店 12 万人，团队 70% 的工作是为门店赋能

在文峰，整个全渠道中心 60~70% 的工作都是为门店赋能，截至 6 月，已经给线下引流达 12 万人次。也是从 6 月开始，团队决定派人驻店，协助门店开启线上销售。



△ 线上售卖 99 元代金券，帮曼卡龙卖出 9000 多个手镯，客户成群结队核销

线上买券、到店核销

文峰在线上销售的卡券包括美食券、化妆品券、服饰券、黄金珠宝首饰券等，它们都由品牌门店和文峰一起策划、定好毛利空间后上架销售。

线上下单、到店自提

每一件商品都可以到店自提，设置自提区域，每一个自提区都放置一个货架，这样客户在来自提的路上、过程中，都能够顺便再买一点别的东西。



送货到家：线上下单送货上门，足不出户便捷购物

送货到家，提升购物体验

- ✓ 快速将商品送到客户手中，给客户带去便利
- ✓ 上门安装、上门服务，解决客户难题
- ✓ 客户已经养成线上购物习惯，万物皆可配送到家





多种送货场景，营造购物新体验

家用电器，上门安装



空调



电视机



冰箱



油烟机

生活用品，配送到家



洗发水



拖鞋



牙膏牙刷



纸巾

餐饮美食，外卖到家



奶茶



午餐晚餐

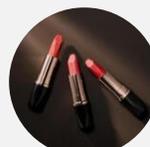


蛋糕甜品



生鲜果蔬

美妆服饰，当日下单当日送达



口红



香水



衣服



鞋包



启动同城配送业务，当日达当日结算

同城配送订单最快2小时结算，商家快速回笼资金

1 开启同城配送

2 一键设置配送范围和配送费

3 客户线上下单，配送到家

两种配送方式

商家自配送

第三方同城配送

多家同城配送平台供选择

达达

蜂鸟

点我达

闪送

UU跑腿

快服务



操作路径：有赞店铺后台 - 订单 - 配送管理 - 同城配送



知名百货商场，他们都在用有赞



王府井



文峰大世界



新世界大丸百货



百盛百货



泰富百货



海信广场



知名百货商场，他们都在用有赞



伊藤洋华堂



常州购物中心



南京新百



北京双安商场



上海新天地



连卡福商业广场



西单商场



新世纪百货



上海高岛屋



乐天百货



河北盐百



新疆太百购物



常州百货大楼



江南大厦



松雷商业



新光天地



成都群光广场



8年技术积累，做生意用有赞

提供强大的SaaS软件产品，获得国际顶尖认证，给你银行级的安全保障，
值得信赖的专家团队帮助你搭建业务



4000+名员工

技术类人才占比 50%以上,
产品技术高速迭代



543万注册商家

截止2019年底



7大办公区, 47个区域商盟

北京、杭州、上海、广州、深圳、成都、香港均设办
公驻地, 商盟覆盖全国, 涉及巴黎等海外地区

上市公司

2018年4月, 有赞完成在港上市,
香港上市代码08083.HK



支付牌照

持有中国人民银行颁发的《中华
人民共和国支付业务许可证》



有赞，是一个商家服务公司，我们通过产品和服务，帮助互联网时代的生意人拥有属于自己的客户、拓展互联网客群、全面提高经营效率，让生意更好做。

我们致力于成为商家服务领域里最被信任的引领者；并持续作一个Enjoy的组织。

有赞的使命和愿景

