



8Manage CRM 零售业务

8Manage CRM 帮助企业在新零售时代提升业绩

8Manage CRM



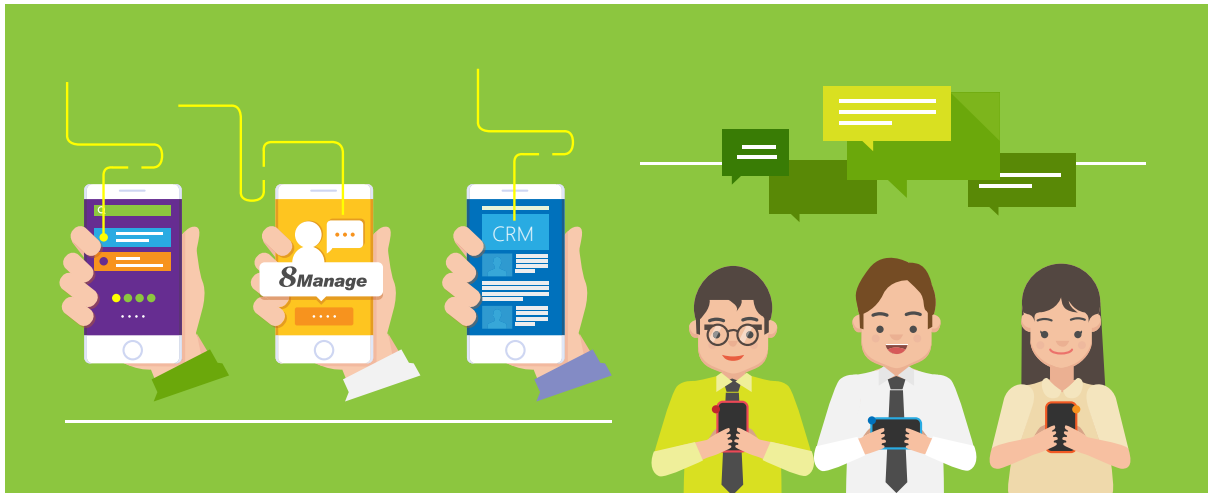
数字化技术正不断地影响着消费者，新零售时代带来了以下的改变：

- 智能手机是第一入口
- 无缝流畅的购物体验
- 订购式经济已来临
- 通过购物行为分析洞悉市场与销售

8Manage 提供以下功能帮助企业更好地应对新零售时代的转变：

- 移动互联营销
- 消费者培养
- 数据采集与深入分析
- 无缝流畅的购物体验（线上线下一体化）
- 订购业务
- 智能离线 POS（智能手机端与平板电脑端）
- 连接团队与任务管理

1. 移动互联营销



据统计，消费者花费在手机的时间平均每天 4 小时以上，他们使用手机上社交媒体，进行电子购物，搜索和浏览各类信息。这就为企业吸引消费者提供了一个清晰且重要的机会，企业可以在这些渠道做推广以吸引消费者的注意力。

8Manage 提供以下移动社交营销管理：

移动索引最优先

8Manage 提供先进的框架帮助企业快速搭建线上商城，更好地展示企业的产品与服务，页面加载速度快，并且采用自适应网页设计，能很好地适应不同的应用端与不同的屏幕。用户可按需设置图片与文本的显示方式与展示位置，并且所有操作按钮都适应触屏操作。

移动社交营销

8Manage 支持与微信无缝连接，并且功能是 100% 可定制的。您可以设定各种复杂的数据条件（例如职业，兴趣爱好，地理位置等）来锁定目标客户群。这种定位方式能帮助您实现精准营销投放，把推广费用花在最有价值的目标客户上，而这些目标群体最有可能对您的品牌感兴趣，吸引他们进一步了解并进行购买。

个性化营销

8Manage 提供精准的数据分析与数字化技术帮助您推送个性化的信息与产品给现有的或潜在的客户。8Manage 支持创建个性化的营销内容，发送给个人或按条件设定的某个特定的群组。个性化营销给客户一种认同感，他们不是大众化中的一员，而是一个有着个性化想法和需求的个体。

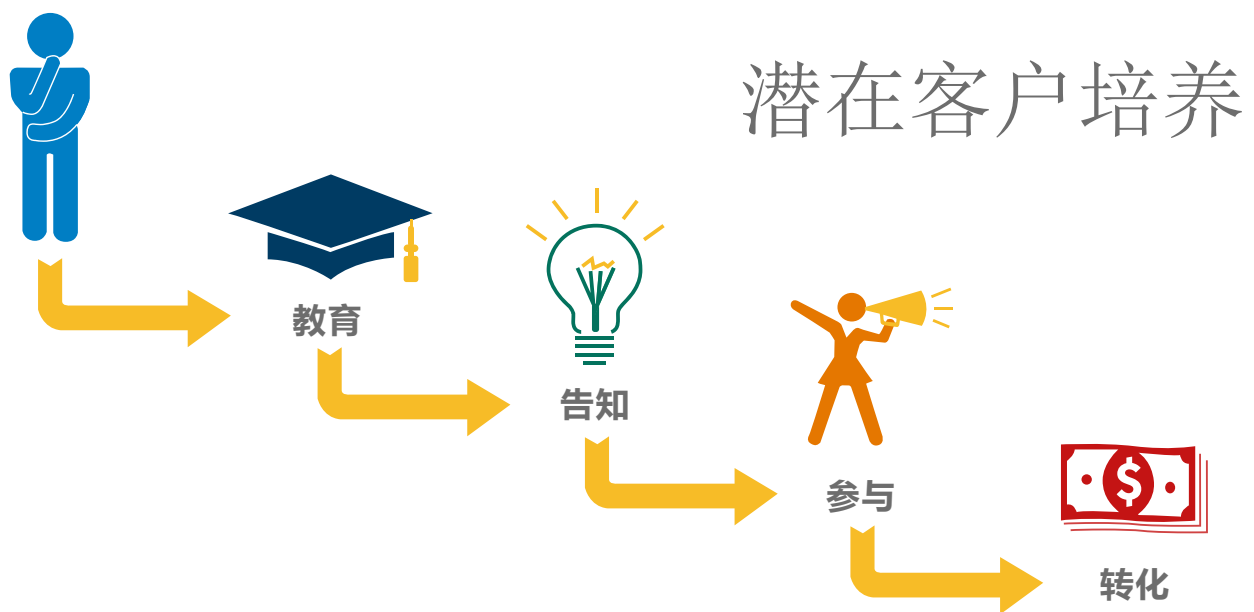
移动支付

移动营销与移动商务是密不可分的。消费者在移动营销中看到喜欢的产品会通过移动支付来购买。8Manage 支持多种移动支付方式（微信支付，支付宝，银联等），把移动商务与移动营销无缝连接起来，让消费者享受更便捷更流畅的购物体验。

2. 消费者培养

潜在客户来源于不同的渠道，例如线上搜索，通讯注册，活动参与，新客户，社交媒体，B2B 客户等。8Manage CRM 可清晰记录潜在客户何时进入这些渠道，进入这些渠道的频率，并且提供潜在客户的所有沟通记录，帮助企业更好地吸引与保留客户。

8Manage CRM 可帮助您把客户分类分组管理，可按不同的年龄段，性别，专业领域，收入水平，兴趣，消费历史等分类管理，市场营销人员与销售人员可根据不同类别的客户采取最合适的方式与客户沟通，更好地维护客户关系，提高客户满意度。

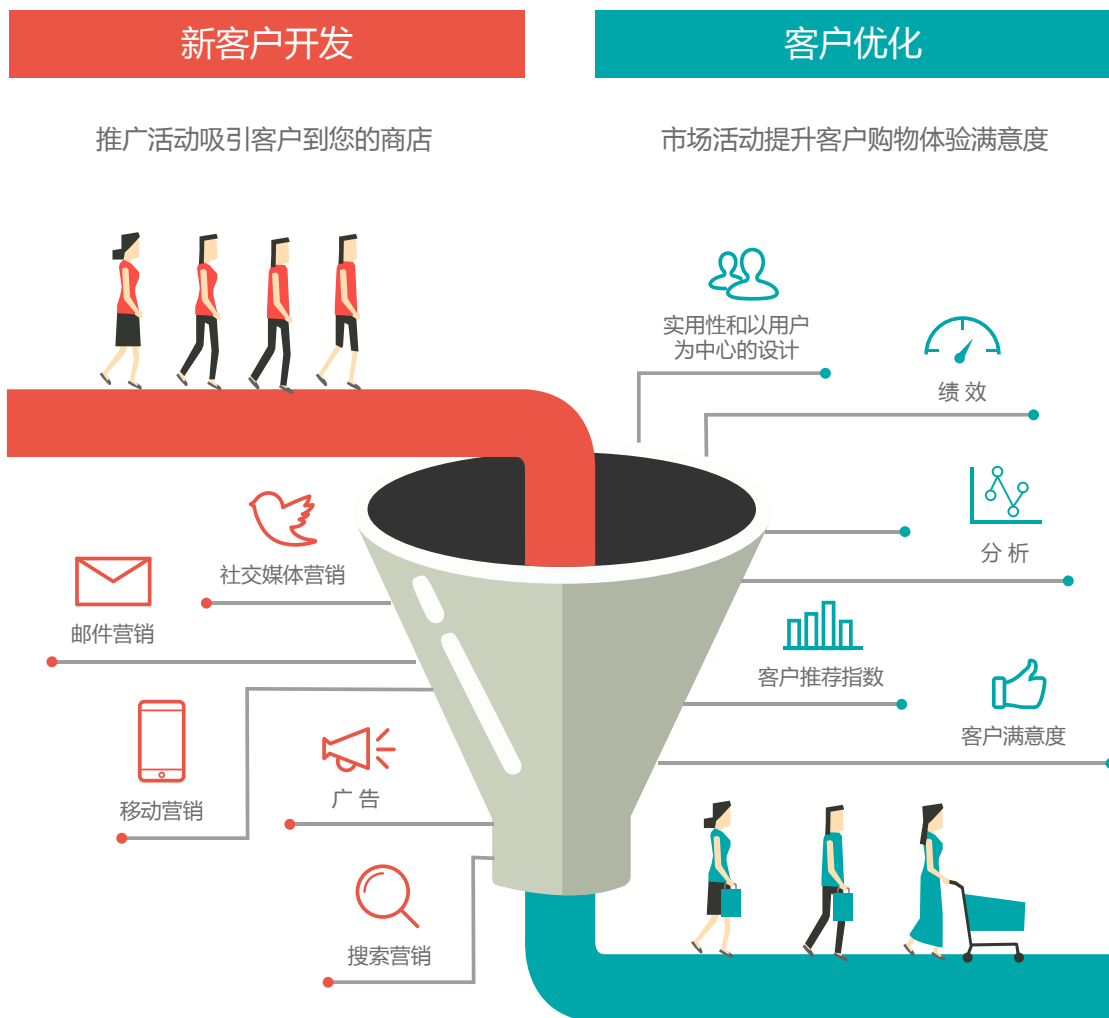


在销售过程中，引导潜在客户便捷流畅地完成购物是成功的关键。8Manage CRM 帮助您培养，引导和分类客户，根据不同客户制定不同的销售决策，通过整个销售过程，您能清晰了解现有销售过程的优劣势，从而能准确地做出调整，提高销售成功率。

8Manage CRM 还可以准确统计多少访客浏览您的线上商城，当访客把产品加入了购物车未购买就离开了，系统会发送提醒给访客，或通知销售人员跟进。

3. 数据采集与深入分析

采集客户信息是市场营销策略中最重要的关键步骤。没有数据与分析，就是盲目的营销，极容易徒劳无功。即使潜在客户成为了客户也可能会有变更，会丢失客户。客户五年前喜欢的东西也许今天不一定喜欢。为了与客户保持联系，更好地保留客户，您需要不断地收集最新的客户信息，不断地向现有客户推送其感兴趣的产品。



客户数据能帮助您提升客户购物体验，从而提高客户满意度和收入。8Manage CRM 可帮助您采集以下

客户数据：

- 联系信息

客户姓名

联系方式—邮件地址，住址，电话号码等

客户来源

...

- 交易信息

购买的产品

销售价值

购买时间

...

- 沟通信息

客户是否有回复邮件与销售电话？

哪些电邮或电子调查的主题客户回复最多？

客户电访客服的频率

...

- 客户个人信息

客户生日

客户所在地区

兴趣与爱好

收入水平

...

- 客户反馈信息

客户所参加的电子调查的结果

客户的投诉信息

客户退货的产品

...

- 客户购物行为信息

客户浏览了哪些商品

客户收藏了哪些商品

客户购物车有哪些商品

客户喜欢的品牌

...

据调查显示，65%的消费者乐于分享自己的信息以获得更有针对性的个性化营销，67%愿意分享他们的信息如果他们能获得益处，例如折扣。有了准确详尽的客户信息，您就可以深入分析这些数据，了解客户，提升营销效率与客户购物体验满意度。

4. 无缝流畅的购物体验 (线上线下一体化无缝购物体验)

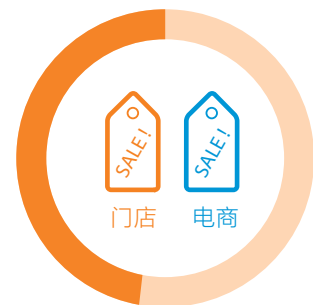
新零售时代，消费者更希望按照自己的喜好进行购物，选择自己喜欢的购物渠道，根据自己掌握的商品信息确定是否购买。



相同的商品



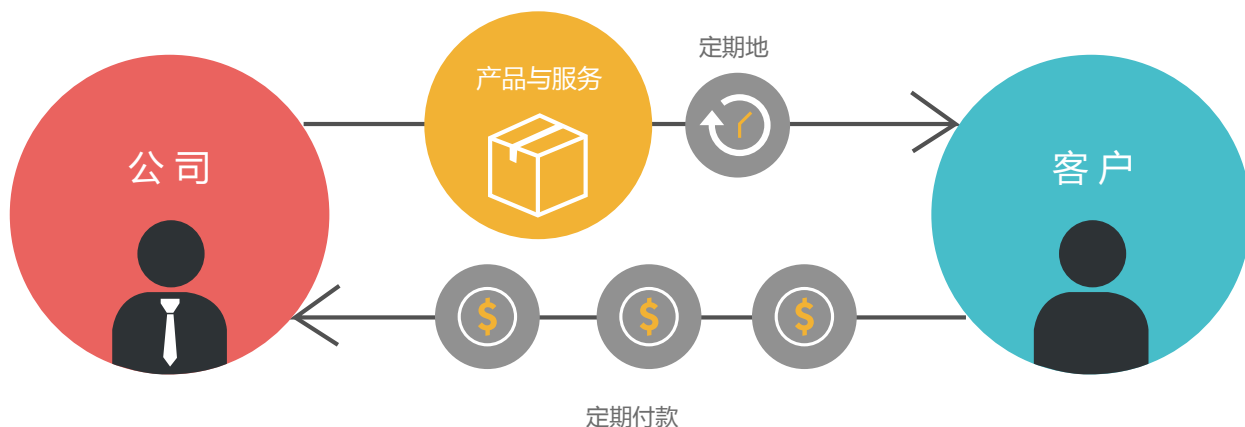
相同的价格



相同的促销

8Manage 能帮助您无缝整合线上线下商城，产品与服务，所有信息在同一平台管理，能为消费者提供更便捷更流畅的线上线下一体化的无缝购物体验，并且消费者的所有购物信息都在您的掌控之中。

5. 订购业务



8Manage 提供以下功能帮助您更好地管理订购业务与服务交付：

电子合同创建前

- 根据预定义的类型，为每个订购的客户创建一张新的电子合同
- 说明电子合同的条款与条件（或从预定义的条款更改），系统会自动根据这些条款追踪合同的执行

与交付

电子合同创建后

- 根据电子合同的交易内容与交易条款自动或手动安排交付
- 自动追踪服务水平协议（SLA）
- 自动发送发票和追踪付款
- 自动提醒续约

另外，8Manage 还支持主合同与子合同的电子合同模式，帮助您管理复杂的订购业务。

6. 智能离线 POS（智能手机端与平板电脑端）

8Manage 移动云POS既经济又简单易用，除了可以处理销售过程，支付，还可以帮助您分析销售数据，管理产品库存，员工和客户，大大提高销售效率。同时，它还集成了电子邮件营销，客户忠诚度计划管理以及其它客户管理与营销功能，帮助您更轻松地管理业务，提升运营效率。

Amber Group
工号: 302

商品(P)
收银(C)
订单
退出(ESC)

序号	商品条码	商品名称	营业员	原价	折扣价	数量	操作
1	6913221220161	绿茶	302	50.00	50.00	1	删除(d)
2	6913445125780	本子	302	90.00	90.00	1	删除(d)
3	6942124460233	透明袋子	302	0.02	0.02	1	删除(d)
4	6945725646513	儿童唇膏	302	26.00	26.00	1	删除(d)

优惠促销

结算(s)(4件)
¥166.02

7. 连接团队与任务管理

业务的成功是核心团队共同努力的成果。8Manage 提供团队沟通与标签管理，允许整个团队访问业务分析信息，客户数据，业务趋势等信息，并且团队成员可以基于共享文件的相关数据进行实时的沟通。这种便捷的沟通与协作大大节省了沟通时间与成本，提高了运营效率。



8Manage 还支持任务管理，帮助团队成员共同协作，高效完成团队任务。

8Manage 为企业管理提供标准产品和定制服务的最佳组合，在亚洲有超过 500 家企业正在使用我们的以下模块

(包括本地部署或 SaaS) :

8Manage PPM : 项目和项目组合管理

8Manage 工时表 : 资源时间和成本管理

8Manage SRM : 供应商管理、电子采购和电子招标

8Manage ERP : 企业全自动化

8Manage CRM : 企业客户 CRM 和零售业务 CRM

8Manage ITSM : 服务管理

8Manage HCM : 人力资本管理

8Manage OA : 办公自动化

8Manage EDMS : 电子文档管理系统

8Manage 看板 : 可视化的敏捷和精益



扫码关注更多

高亚科技 (广州) 有限公司 www.8manage.cn

中国总部

电子邮件 : sales_gz@wisagetechnology.com

联系电话 : +86-20-3873 1114

中国香港

电子邮件 : sales_hk@wisagetechnology.com

联系电话 : +852-6919-6665

美国

电子邮件 : sales_us@wisagetechnology.com

联系电话 : +852-6919-6665