需要定制方案，请联系我们

我们的服务目标是：让您定制 IT 统成功运作

电话：07712833801

微信二维码

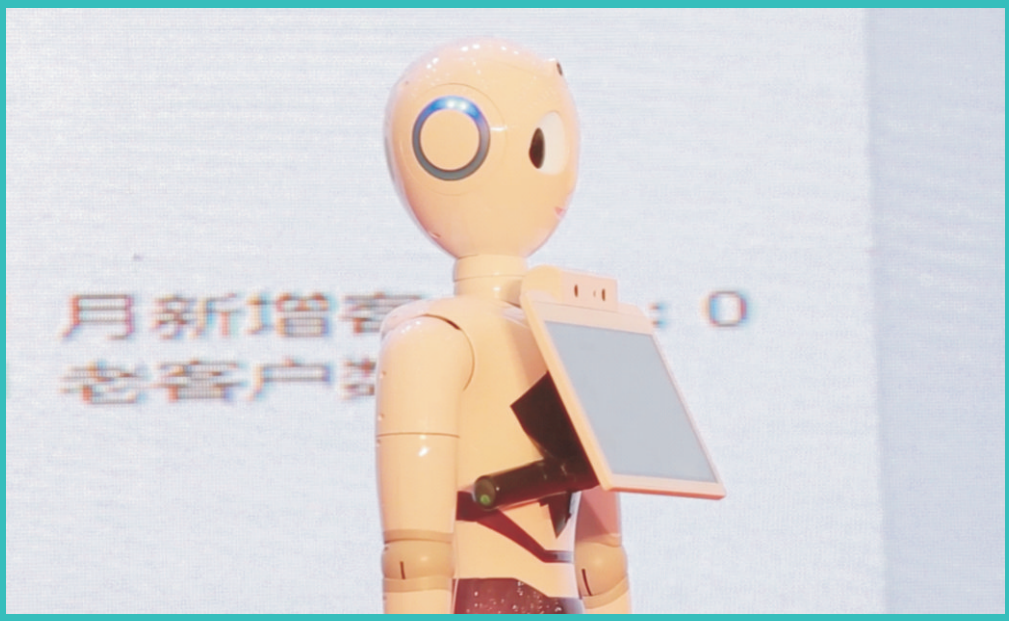
营销数字化生存与管理重构

金蝶全渠道营销云与新零售云



全渠道营销or新零售?

2016年10月13日马云提出新零售概念以来，关于新零售的模式探索和技术创新，便层出不穷：会员化服务、APP下单门店消费、餐饮超市一体化，盒马鲜生的高坪效实践；无人超市、自助集成收银POS、客流识别、电子价签、产品自展示的技术应用；电商开设的线下店、微信小程序扫码下单、用AR技术在镜子上试妆……



数字化技术所获取的会员全网消费行为大数据，让门店越来越智慧，让所有产品及服务越来越贴合消费者的心意，也帮助企业盈利！

我国正在经历以技术驱动、模式创新、线上线下一体化、资本合纵连横、由点到面的零售变革，这一似乎让电商和线下门店和解的新零售洪流，让广大零售企业的转型升级势在必行，势不可挡！

新零售，是零售企业通过线上线下等各种渠道同消费者互动，据此高效选择和拉动供应链，将各种不同渠道整合为“全渠道”一体化无缝式的消费体验！而对于品牌企业或生产企业，如何将其提供产品和服务通过各级渠道（越来越扁平化），各种通路（越来越多样化、碎片化），推送并整合进智慧门店或网店（越来越消费者中心化）的新零售体系供消费者选择，才是其关注的重点，这就是全渠道营销。

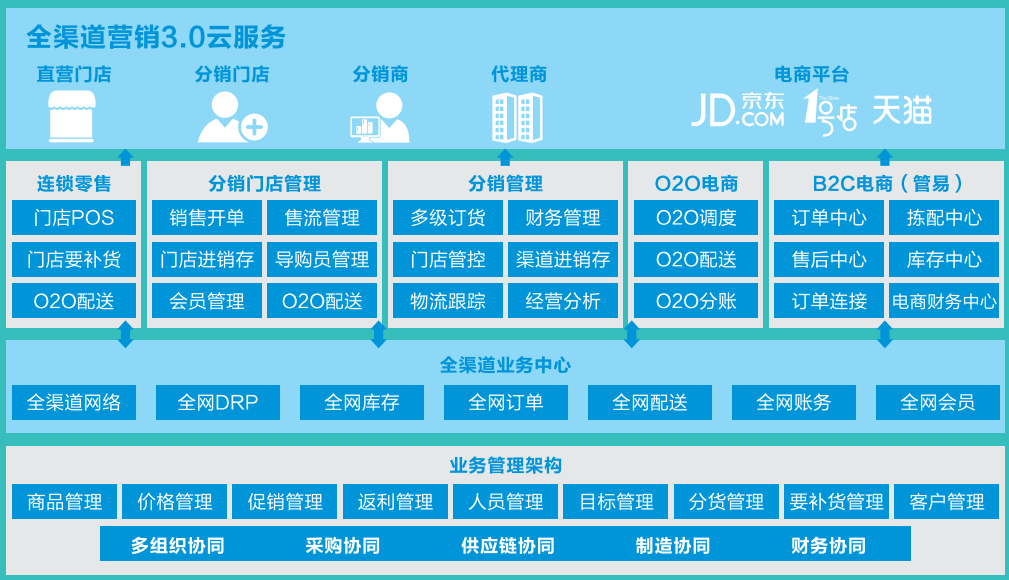
实际上最晚从电商崛起开始，全渠道营销便已经成为品牌商和产品服务提供商，不得不面对的挑战，通过IT技术，营销软件系统，打造全渠道营销能力是品牌企业转型升级的必然出路！

新零售从零售出发着重终端营销，全渠道营销从布局出发着眼营销通路，二者实际为一体两面，借助先进IT技术实现营销数字化转型与管理重构皆为其题中之意。为了行文简洁，后续文章选用全渠道营销概念代指二者。

8大解决方案介绍

如何获得不被时代淘汰必备的6大能力?

金蝶云为了支撑不同行业、不同发展阶段的不同需求，我们将金蝶云全渠道营销云众多产品和功能整合为8大解决方案，通过8大方案的组合，来满足不同企业的不同应用需求，帮助企业完成营销数字化生存和管理重构，保持生命活力！

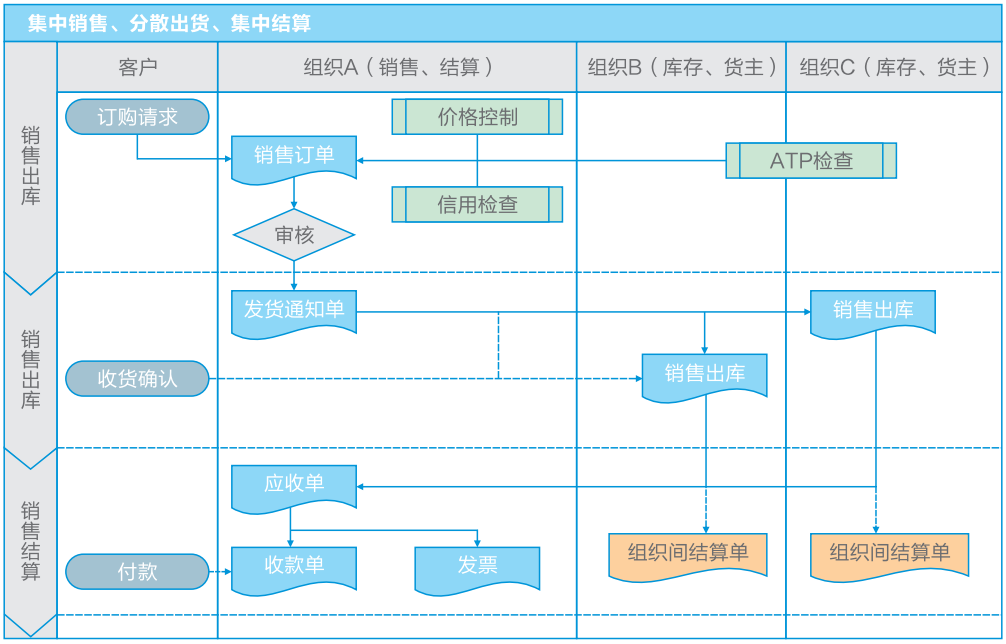


01 基础营销管理解决方案

基础营销管理是指最常见的、最基本的企业销售报价、接销售订单、安排仓库发货、开销售发票、销售结算，以及过程中的销售价格管理和信用控制的工作，是企业所有经营活动的起点，是企业营销的最基础业务，金蝶的基础营销解决方案通过对销售全过程进行有效控制和跟踪，实现缩短产品交货期、降低成本、提升企业经济效益的目标，具有以下特点：

销售管理

- 金蝶云销售管理支持普通销售、寄售、受托加工销售、直运销售等业务，同时为用户提供可见的、可配置的标准业务流程，由用户根据应用需要，选择相应的流程和控制；
- 金蝶云销售管理支持单体企业应用，也为跨组织销售业务的处理、出库、结算提供了全面的解决方案。
- 金蝶云的销售管理也提供完整的移动端应用，通过移动销售，销售业务员可以在移动端处理销售业务。



跨组织销售流程图

价格管理

- 提供灵活的价格政策管理功能。
- 提供订单价格管理功能，支持自动取价、按优先级取价。
- 支持价格查询，提供多种最低限价控制功能。

返利管理&促销管理

- 返利管理支持对经销商/大客户的年度、月度、季度返利管理，支持根据返利政策和销售数据，进行返利计算，形成客户的返利结算数据；客户返利结算支持冲账、返现、返物、抵货款等多种方式。
- 促销管理是基于全渠道营销云并结合行业的业务需求而开发的业务开放平台，并与供应链、财务无缝集成；可以满足渠道促销，可扩展到电商促销、终端促销等；在促销流程上，满足企业从促销源头到结案评估整个过程的管控。

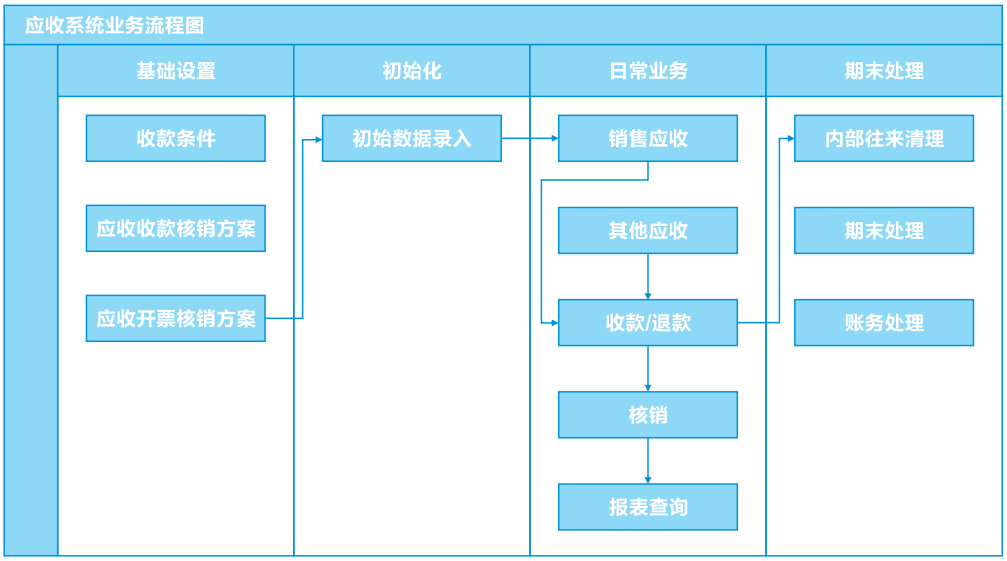
信用管理

- 金蝶云信用管理支持多种层级、多种范围、多种对象、多个时点、多种强度、多种币别的信用管理，并支持通过BOS_IDE的简单配置，实现自定义单据的信用管理。
- 金蝶云信用管理支持客户、集团客户、销售员、销售组、销售部门、销售组织、客户+物料、客户+物料分组等作为信用控制对象。
- 金蝶云信用管理支持信用特批总额控制，可支持针对用户授予特批总额，用户可特批余额=特批总额−已特批金额。
- 提供信用评估和信用预警功能。

销售结算

金蝶云销售管理功能可以同库存管理、财务管理（应收管理、出纳管理、发票管理）联动，实现及时准确的销售结算，实现财务业务的一体化协同，消除财务和销售的数据差异提升决策效率。

销售到应收发票的流程图

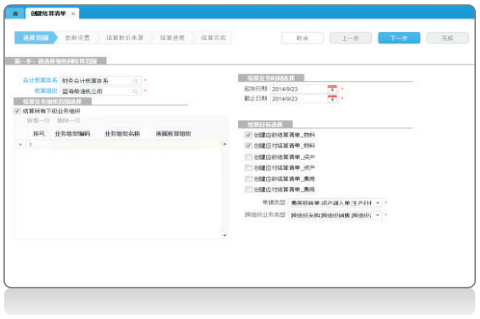


收款管理：提供掌上应收移动端功能，快速掌握应收账款，随时随地查询企业的应收款明细情况。帮助管理人员及时掌握应收账款的相关风险、减少坏账的资金风险。

应收核销：支持自定义应付付款核销方案，支持多核销方案，系统按照核销方案的优先级自动执行。

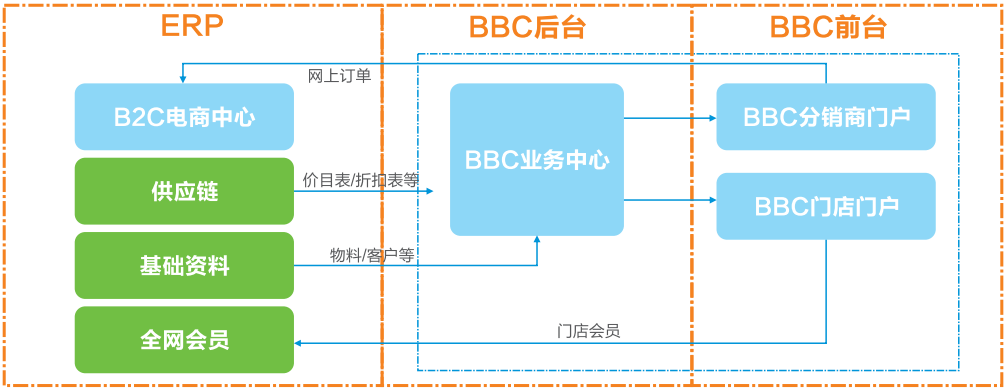
发票管理：全面支持与金税系统无缝连接，销售发票可以直接打印金税发票、打印发票清单、作废发票，支持电子发票等功能。

跨组织销售自动结算：支持一个企业集团内，多核算主体分工接订单、收款、发货协同完成销售职能后，多核算主体之间在不同的核算体系下的自动识别内部交易、自动计价结算，极大的减少多系统的重复操作。



02 BBC分销解决方案

BBC分销解决方案，以金蝶BBC功能模块为主要依托，为企业提供面向企业业务伙伴（经销商/代理商/大客户）的业务管理平台，可以帮助业务伙伴进行快速订货、在线支付及预付款提报，完整管理业务伙伴的进销存业务；同时，打通与业务伙伴的数据链路，让代理商、经销商往来余额有多少，信用余额多少，返利余额多少，以及明细账一目了然。



提供面向企业营销管理者的工作和监控平台，可以制定和监控各种营销政策的落实、执行；快速高效的订单处理中心；实时监控和掌握全渠道库存、销量信息、信用情况、会员信息，以及商品的销售或流向，同时进行全面经营分析，帮助企业快速洞察市场。

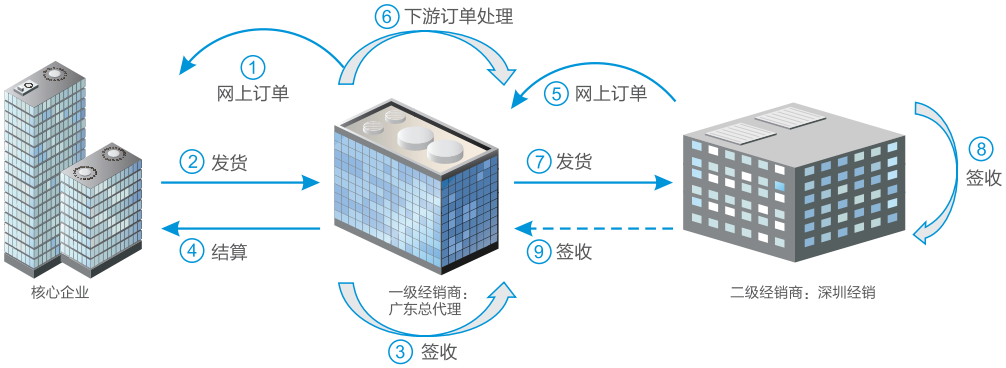
提供企业的各级分销终端管理平台，企业或伙伴的门店店长和店员可以方便的管理门店的销售开单、会员、客流登记，同时提供丰富门店数据分析。

提供人员行为管理平台，高效管理分销各主体大量业务人的拜访计划、拜访签到、拜访记录等内容的，保证团队执行力。

全渠道云关键应用特性如下：

支持多级的全渠道架构&订货

全渠道营销云为企业搭建一个全渠道营销平台，包括企业的一级分销渠道、二级分销渠道，n级分销渠道，以及企业大客户的交易协同管理：



- 支持多层级渠道架构，实现深度分销渠道管理。
- 支持集团型渠道架构，实现集团型（或连锁型）经销商统一订货统一结算、分开订货统一结算模式、分开订货分开结算模式。
- 支持多层级订货，一级经销商向企业订货，下游经销商向上游订货，无级次限制。
- 支持紧缺商品，通过分货模式，只有已分配了数量才可以订货，平衡经销商利益。
- 支持可用库存控制，库存不足可以预警或不允许下单，订单有效性大大提高。
- 支持多种促销政策、返利余额灵活应用。
- 支持预付款流程、信用控制，全面预防交易风险。
- 支持普通（赊销）、寄售调拨、分销调拨三种不同订货流程，满足分销渠道、代理渠道、直营门店渠道不同的渠道订货需求。

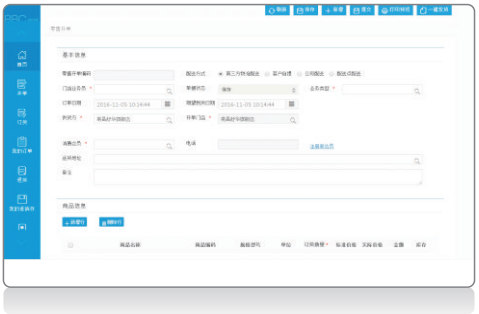
支持全渠道库存管理



- 支持完整的全渠道进销存管理模式，即渠道完整的入库、出库、调拨管理；
- 支持简单的渠道销售上报，渠道库存上报模式。
- 支持商品串码（系列号商品，如手机、医疗器械等大件商品需要进行单品管理）全渠道流向跟踪。
- 支持商品SKU管理（即rp的辅助属性）。

智慧门店管理

- 门店（店长或店员）支持销售开单及发货，销售开单退货的业务。
- 门店支持客流登记和会员档案基础管理。
- 企业可以在后台对全渠道门店的销量进行分析。
- 支持客流信息登记，以便进行客流数据分析。





全渠道云与金蝶云无缝衔接

- 全渠道与金蝶财务云、金蝶供应链云从一开始就是一体化顶层设计，前端营销与后台业务流程、财务是一体化无缝衔接。

开放的云平台，打造行业伙伴生态链

- 全渠道云构建分层的核心业务平台，提供核心业务应用和开放业务接口，机构和业务伙伴可以继承标准业务对象，扩展行业应用和企业个性化应用。

全面移动应用

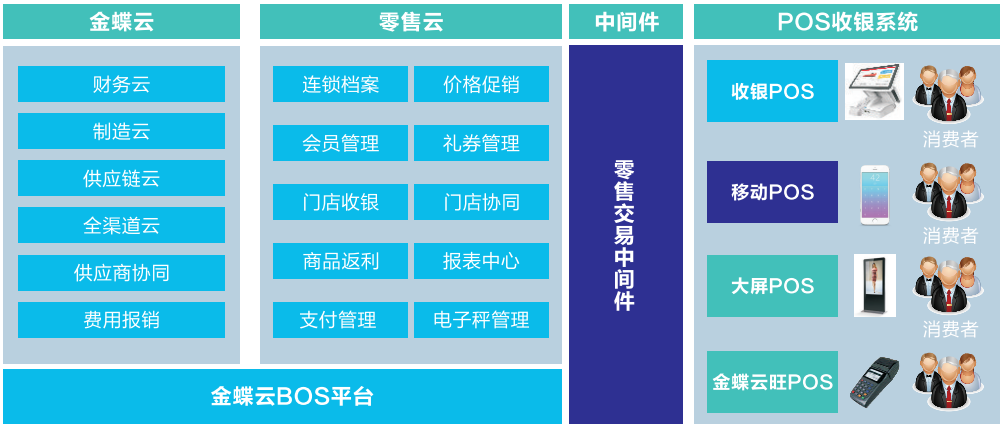
- 多角色，支持经销商、业务员、导购员等一线营销人员随时随地的移动办公，如销售开单、拜访管理、巡店管理。
- 对关键的应用角色，都支持PC端和移动端应用。



03 B2C电商解决方案

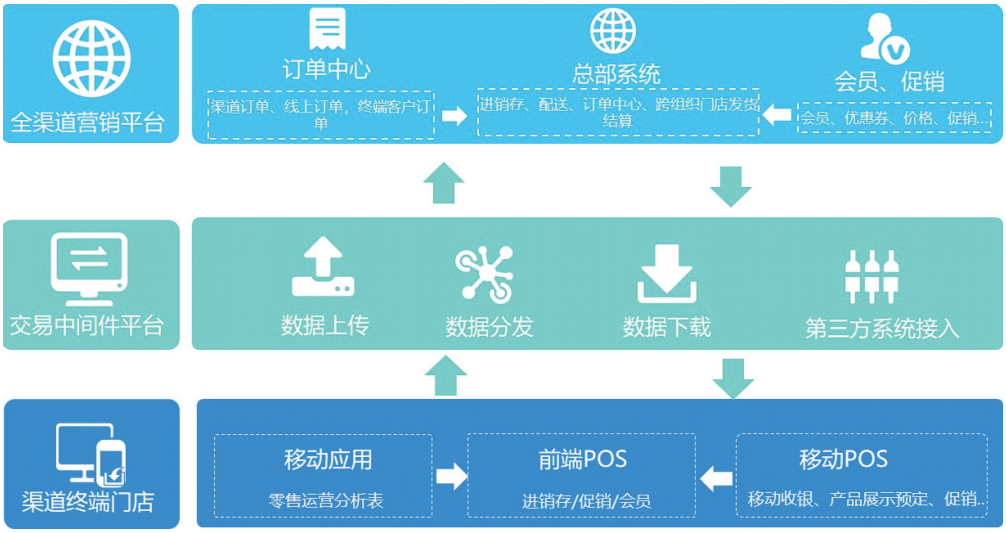
- 连接主流电商品台，如淘宝、天猫、京东…..,企业自建商城与微信商城（根据金蝶云的标准接口进行集成）。
- 电商平台订单的统一处理（OMS管理），如订单的拆分、合并，套件管理、拣货、验货、库存同步与售后管理等。
- 同时也支持企业自建商城、微信商城以及跨境电商的应用。
- 支持管易电商产品（C－ERP）与金蝶云的无缝集成(金蝶云必须启用多组织特性)。
- 可实现与库存管控，财务核算等主体ERP模块的对接，为企业提供了线上交易，线下电商订单集中处理的一站式电子商务解决方案。

04 新零售云



金蝶云零售产品框架

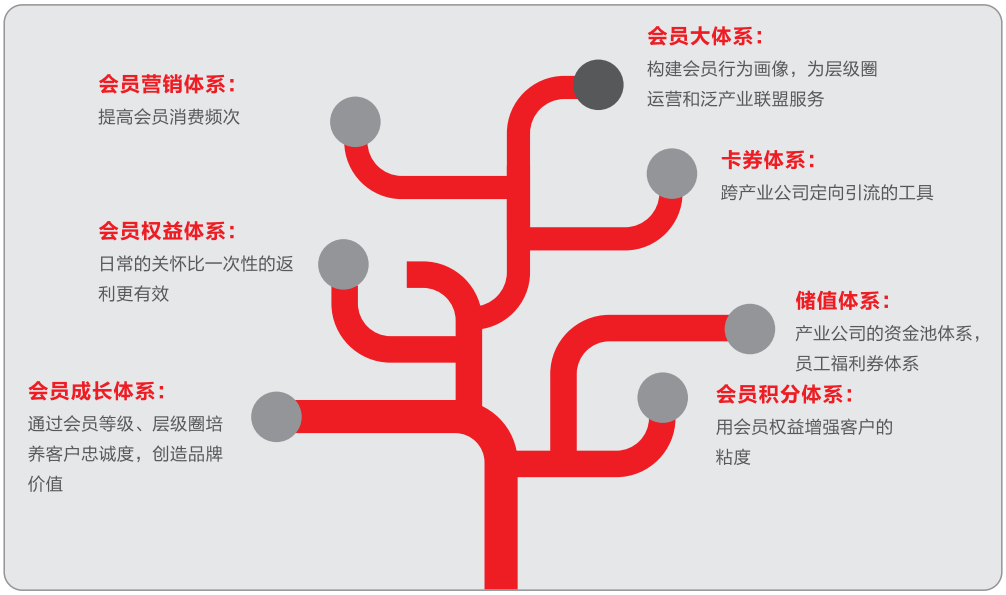
金蝶的新零售解决方案，以零售交易中间件为基础的交易传输系统，实时与总部进行数据交换，保证门店POS收银系统与总部数据中心的实时连接，实时掌握门店的经营状况。



零售会员管理

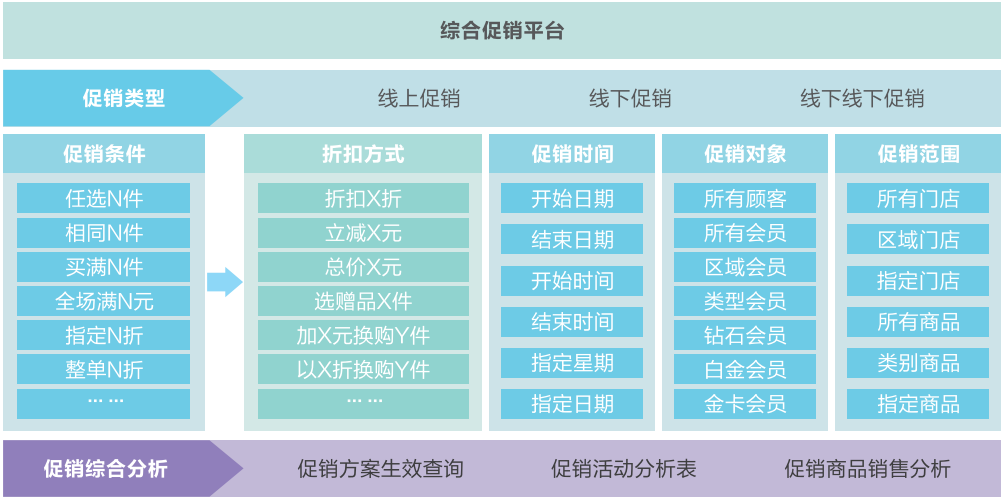
准确、详细的用户画像对于企业来说是以消费者为核心的根本，而在外部市场割裂的渠道入口面前，对企业形成统一、有效的用户画像造成了困难。金蝶云针对这种情况，打造了全网会员中心的解决方案，帮助企业精准定位用户需求，进一步实现人性化零售奠定基础。

会员平台的七大构成体系：

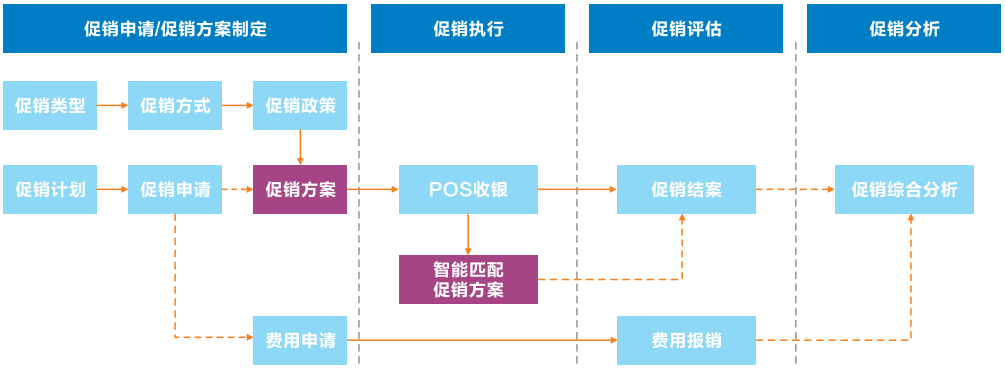


价格及综合促销平台

在精准的用户画像基础上，金蝶云的综合促销平台可以用来对用户进行精准营销。丰富多变的综合促销平台，运用不同的促销组合，可实现近千种的促销组合方案，满足零售企业千变万化的运营需求；同时可对不同区域、层级的门店运行不同的促销方案。



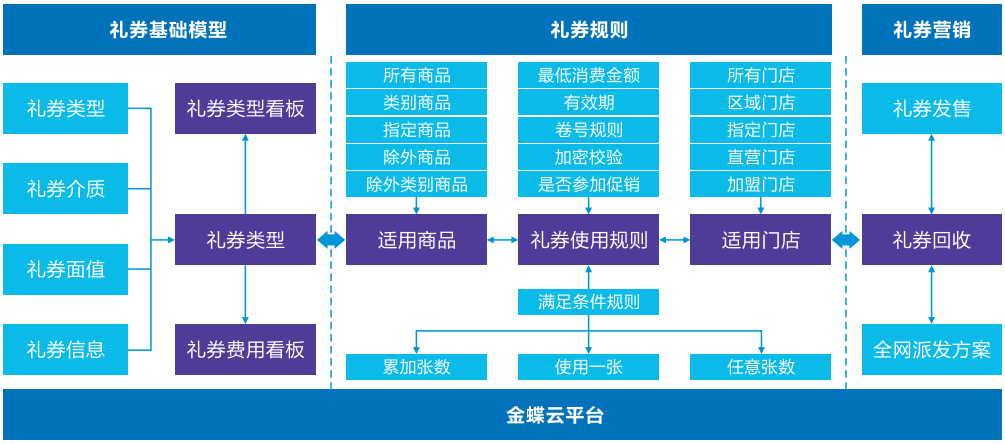
综合促销平台应用流程图



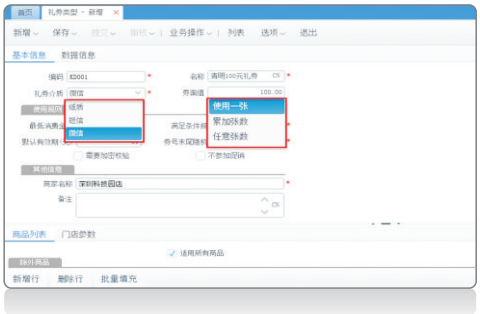
全网礼券业务

礼券是零售行业中的一种重要营销方式，零售企业会使用各种类型的礼券活动来吸引和留住顾客，激发顾客的购买欲望。

全网礼券业务产品框架图：

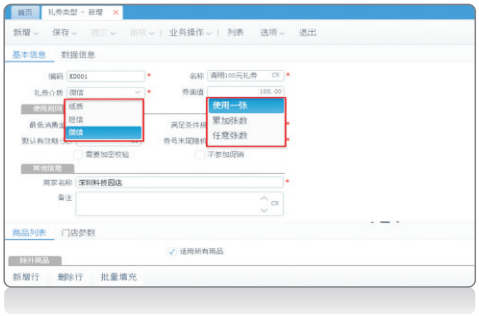


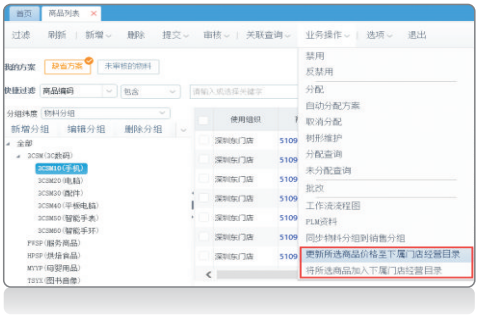
礼券业务系统界面：



商品管理

各门店商品的经营范围，可根据商品控制策略自动发布；





序列号管理给每个物料都分配一个序列号，进行序列号管理产品多具有产品专有性强，追溯性要求高，或者存在单位价值高，危险度高等特点，所以在生产、运输、销售和使用维护中需要进行单品的追踪，考量和维护，并记录单品的生命周期的记录。

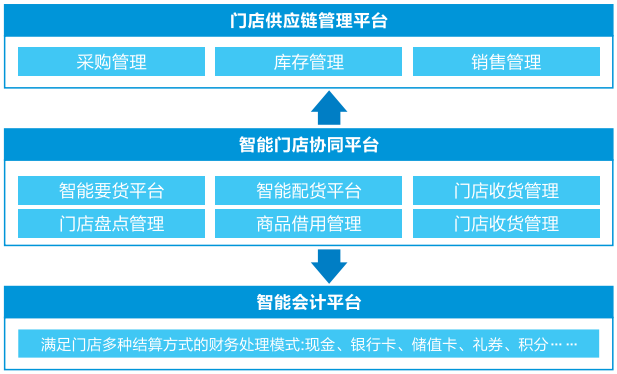
针对品类多、低价的快消商品，因金蝶云平台的开放性，还可以支持第三方IOT技术的应用，如RFID技术，可以协助企业提升供应链效能及全流程监控。



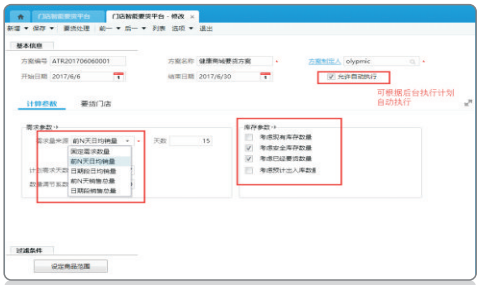
门店协同运营管理平台

门店协同运营管理平台价值体现

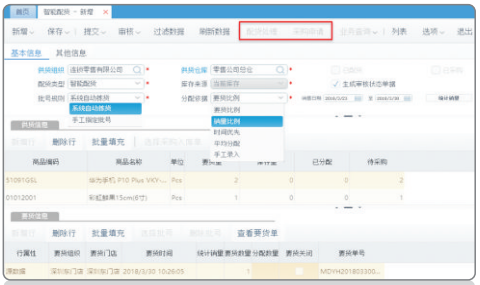
- **整合门店供应链管理与总仓供应链管**，实现门店与总部的物流联动，可灵活配置各业务流程，驱动信息高效流转。
- **门店智能要货**，通过销售需求与库存、商品定义等因素驱动门店要货，解决门店库存积压问题，实现门店去库存管理。
- **门店智能配货**，通过门店销售需求、总仓库存、要货优先、销售比例、批号效期等因素完成自动拣配货出库。
- 门店销售后台销售数据直接与财务管理打通，**支撑各种业务的财务处理**。
- **线下零售与线上电商无缝对接**，通过预定单处理顾客线上下单、线下门店配送发货业务，实现销售数据的集成统一。



门店智能要货平台系统界面：



门店智能配货平台



门店调拨管理



多端POS系统

门店POS收银支持多平台化：



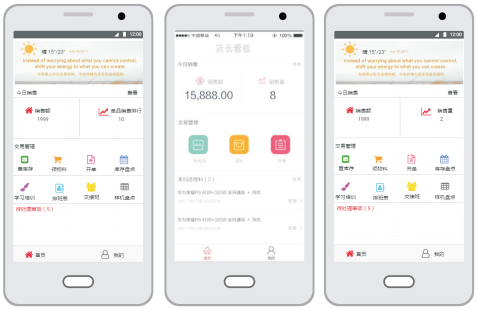
POS系统支持第三方支付接口，缩短成交路径，提高收银效率：







移动POS：随时随地可进行收银业务，同时可实时查询销售报表、门店销售业绩等。



POS收银界面（PC）：



智慧门店（新零售技术创新）

大屏购物体验

功能说明：

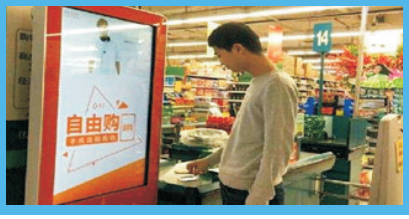
1、顾客进店，查询商品、会员识别，选择商品，收货方式，支付方式，下单结算业务，推送结算订单验证信息到客户。

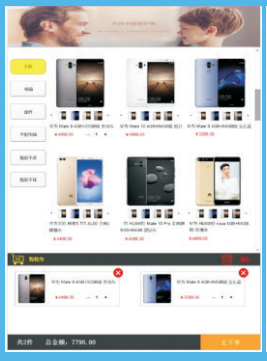
2、大屏购与机器人系统集成，根据顾客下单收货方式，机器人进行库房取货，店内导航，送货到顾客，交互验证后顾客取货。

应用价值：

1、顾客进店自助体验购物过程，增强顾客消费体验。

2、增加销售结算渠道，减少排队时间



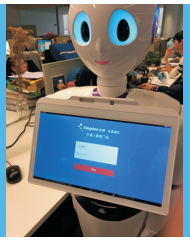




智慧门店机器人

Kingdee金蝶

金蝶云，
全渠道零售智慧门店
机器人功能介绍



NO.1
机器人取货
机器人根据顾客自助下单商品从仓库取货

NO.2
机器人送货
机器人根据顾客自助下单信息将商品送至指定顾客位置

机器人

NO.3
顾客拿货
顾客通过交互验证从机器人处领取已购买商品

NO.4
机器人退货
顾客退货后，商品放入机器人，机器人根据商品信息，退还至库房

会员开卡服务台 | 发票领取 | 服务咨询台



商品展览区 | 收银台 | 正品验证

店内导航

指引顾客到收银台买单；到服务台领取发票；服务中心咨询、商品验证等

应用价值：
1、通过机器人帮助顾客进店快速找到对应服务店，提供多渠道销售体验。
2、通过机器人导航，增加门店科技感和时尚感，提升门店形象。

人脸识别

实地场景演示

Kingdee金蝶



展示人脸识别



金蝶体验馆360环幕展示

零售分析平台

提供了丰富的零售行业报表，如：零售收银日报表、收银员日报表、营业员销售日报表、零售销售排行表、门店销售业绩报表、销售对比分析表、销售利润表、会员流失预测、会员消费预测、会员消费趋势、促销综合分析等，同时可在移动端实时展现报表。



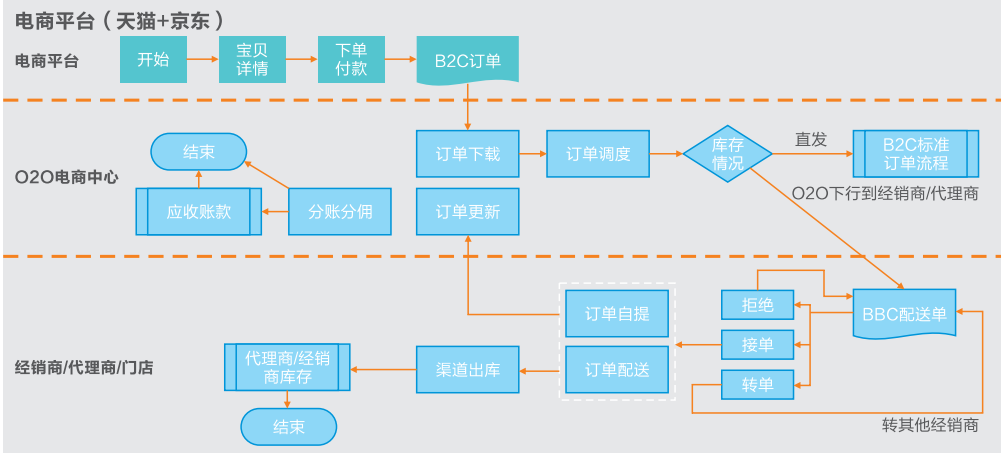
05 C2M&O2O的供应链解决方案

金蝶云提供触达消费者下单的各种通路解决方案，同时能提供一体化的支持个性化定制的制造和供应链系统，能够支持C2M的业务模式，并在科凡家居等订制定制家具行业得到了广泛应用：从设计师根据房屋格局尺寸为客户出具设计个性化方案，并在系统内下订单，穿过各级经销商，客户定制化需求订单直达工厂，工厂接收个性化设计图纸，系统自动展开工件清单，进入工件定制生产并赋码，根据客户订单工件清单扫码完成工件拣货，并拼装检查后打包发货给客户，售后现场安装完成，验收检查。



科凡家居定制的案例流程图

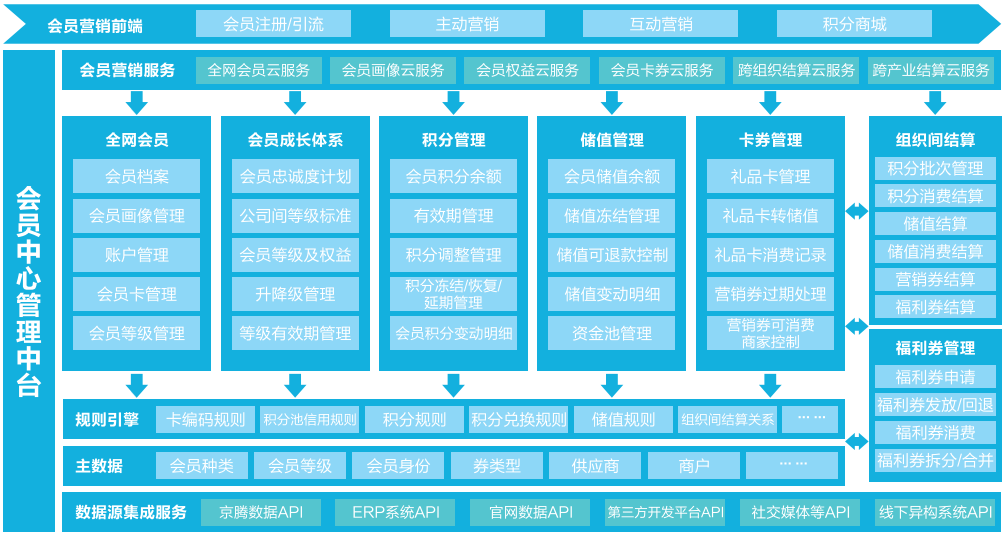
金蝶云全渠道营销支持线上线下整合经营，支持上行O2O，即通过线下体验、导购引流至线上下单的B2C经营模式；支持下行O2O的应用，即通过线上引流，订单处理，然后通过线下物流配送的经营模式。如华为大屏购，电子价签、小程序，消费者可以通过线上商品选购、订单支付，然后实体门店提货；舒华通过线下门店体验，然后通过二维码引流至线上购买，企业统一发货；大庆美食乐通过线上订单的处理，分配至门店产生预定单，消费者到门店提货后，门店将预定单转换为零售单据，实现线上线下一体化经营。



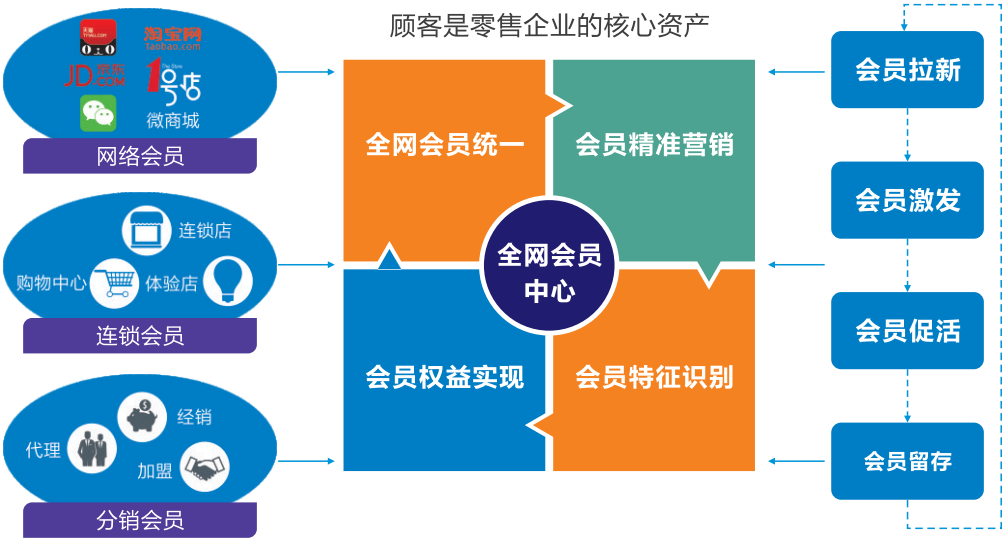
O2O的业务流程图

06 全网会员解决方案

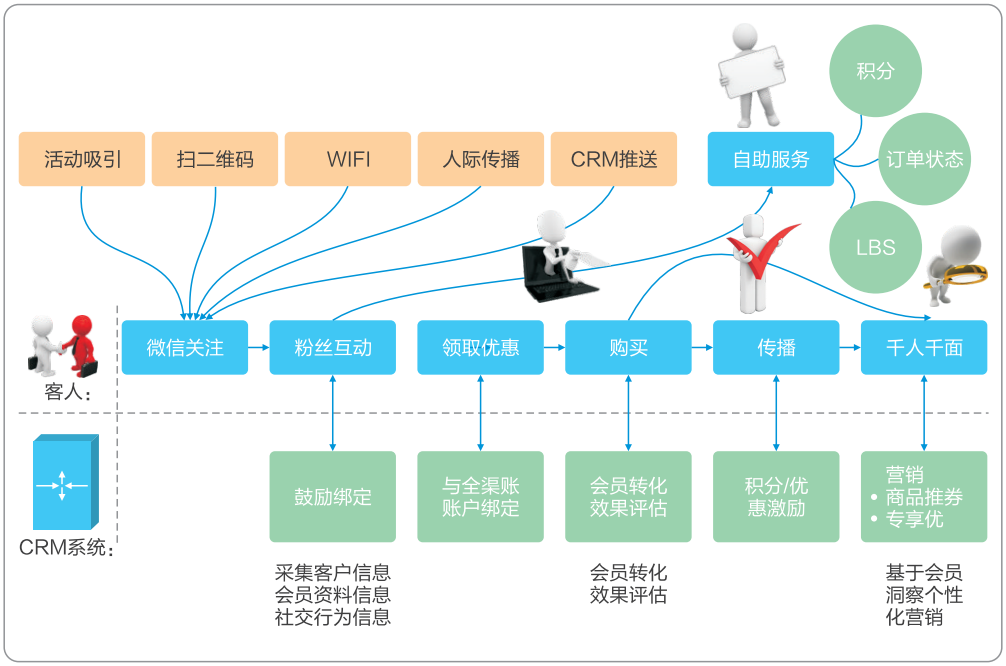
金蝶全渠道营销云，全网会员管理的解决方案，帮助客户实现管理零售系统、微信公众号、BBC门店开单系统、电商等各种来源的消费者信息，识别消费者，并围绕消费者整合各个渠道环节的消费者交易互动的信息。系统根据这些信息，帮助企业精准的标签化消费者画像，并据此精准的通过各种维度组合，通过主动营销、互动营销的大数据引擎实现对消费者的精准服务和促销。并提供微信公众号、小程序、会员卡等多种形式，实现对客户的触达、同客户互动。



金蝶全渠道营销云，全网会员管理的解决方案全图



全网会员解决方案，整合各环节的消费者信息，围绕消费者构建消费互动数据



全网会员，通过微信直接触达消费者，帮助新媒体营销从发单项的发微文圈粉丝，向纵深发展。

通过全网会员管理的解决方案：

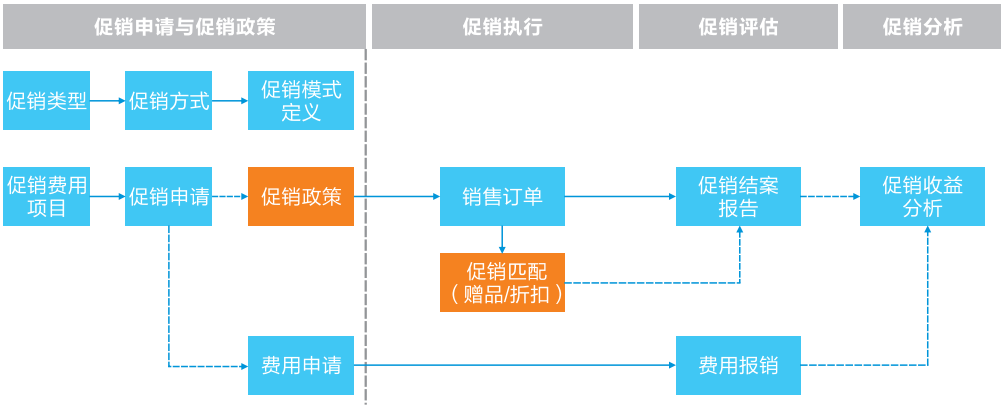
- 能够帮助企业越过各种各层营销渠道，直接触达价值的核心——消费者。
- 能够帮助企业通过大样本的消费者数据，敏锐准确的掌握消费者结构、行为模式、消费场景的变化。
- 能够帮助企业更加精准、更加贴合客户心意的服务核心客户，让每一分营销投入都精确的作用于我们的目标客户。
- 系统提供的会员中心、客户服务、积分储值、成长权益体系等管理逻辑，为企业管理众多渠道末梢——小B终端——提供新的思路和工具，实现小B To C化的管理办法。
- 全网会员管理的解决方案已经在华为终端、三星手机、好想你枣业企业发挥了重要的应用价值。

07 费用管理解决方案

营销费用是所有toC、toBtoC企业营销的重中之重，快消、食品、3C数码等行业的费用普遍占到营收的10%以上，个别医药企业甚至能超过50%，是企业最大的经营成本。水面上的各种营销模式最终是否能运转有效，都取决于水面下的企业的利他共赢的能力及运转体系，这其中包括：产品定价办法、促销返利体系、费用支持方式等。金蝶的费用管理解决方案，帮助企业综合解决促销和返利的管理，营销费用及营销市场活动，从预算策划、到申请执行、到报销结算、及其中的税务筹划、再到对付对账的完整解决方案，为企业提供强大的利益格局管控能力，为企业的营销策略选择提供更大的纵深。

促销管理

促销管理是基于全渠道营销云并结合行业的业务需求而开发的业务开放平台，并与供应链、财务无缝集成；可以满足渠道促销，未来可扩展到电商促销、终端促销等；在促销流程上，满足企业从促销源头到结案评估整个过程的管控。



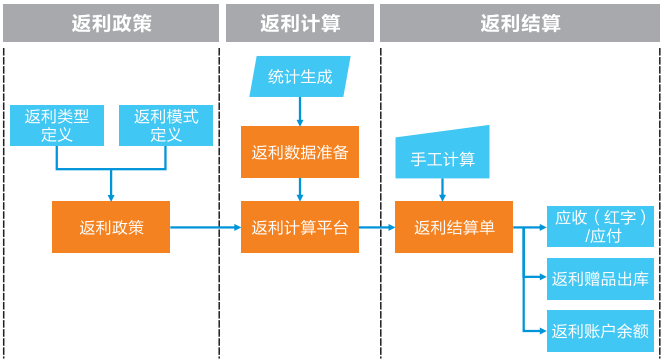
促销管理功能图



可以在销售订单、经销商订货环节自动匹配执行促销政策。

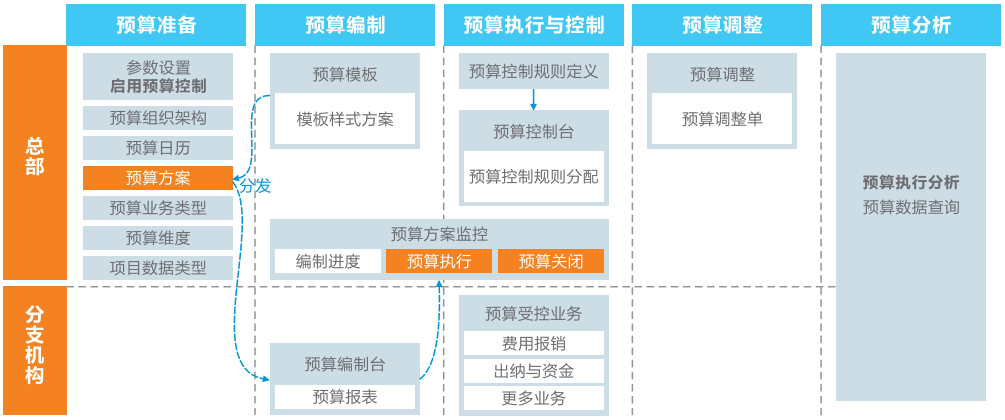
返利管理

返利管理支持对经销商/大客户的年度、月度、季度返利管理，及自定义周期返利管理。并根据返利政策和销售数据，进行返利计算，形成客户的返利结算数据，客户返利结算支持冲账、返现、返物、抵货款等多种方式。



费用预算

通过金蝶云财务云的预算管理模块，实现对企业费用预算的从事前编制、事中执行控制、到事后分析的完整管理流程，并且在昆药集团、东药集团得到的深入的应用，发挥了重要的价值。



费用预算管理的整理流程



费用报销环节系统自动匹配对应业务颗粒的预算，并检查是否超预算

费用/活动申请及费用报销

费用报销系统，面向企业全员以及财务报销人员，提供完整的费用报销流程，支持从费用申请、借款到费用报销、退款，以及费用二次分配与移转业务。与财务的出纳、应付系统无缝集成，精细化的个人往来管理，帮助企业费用合理统筹，防止不必要的浪费和支出。主要有以下关键应用特色：

- 支持先申请后报销、先借款后报销、实报实销、退借款等报销业务，支持多种类型费用或活动申请流程。
- 通过BOS平台完美支持企业各种格式和内容的活动和费用申请，并支持在申请环节匹配预算，给与响应的提醒和控制。
- 报销主体或费用对象可精细化到员工个人、部门、供应商、产品、客户以及其他往来单位，报销确认的所有费用统一自动传送到应付系统的其他应付单，帮助企业进行完整的往来管理。
- 灵活的费用二次分配与移转，支持跨核算组织、跨业务组织、跨往来单位、跨费用项目的费用移转。
- 提供完善的费用分析报表，支持电子发票、支持手机端移动报销，支持费用管理的财务共享模式。

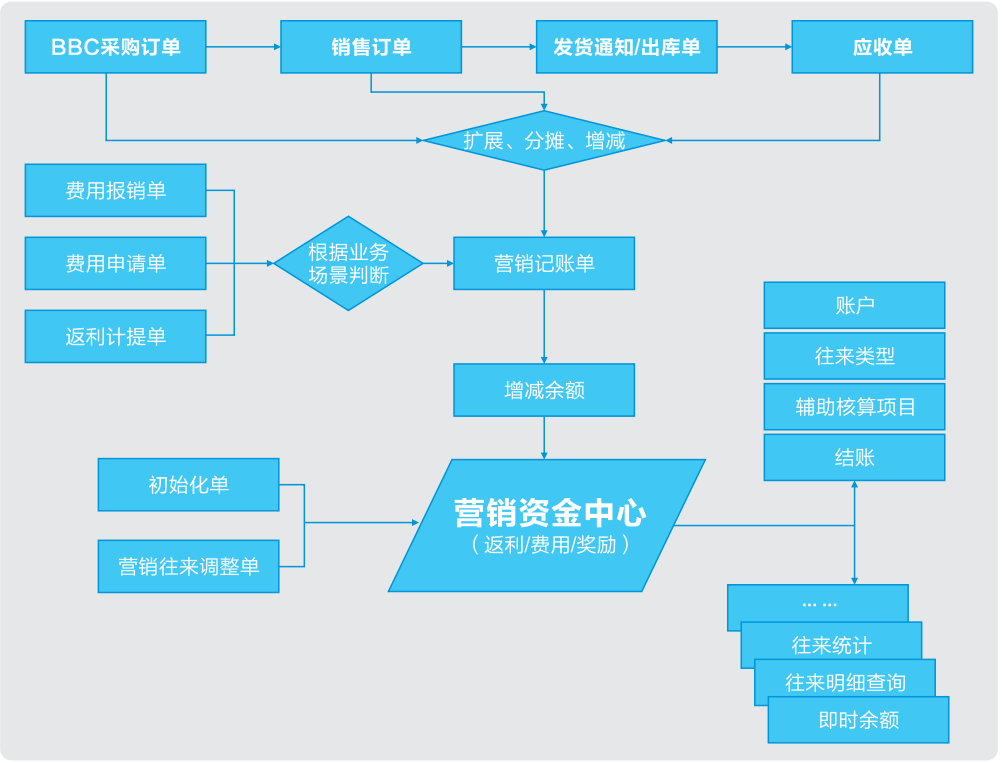




营销资金中心（税务筹划）

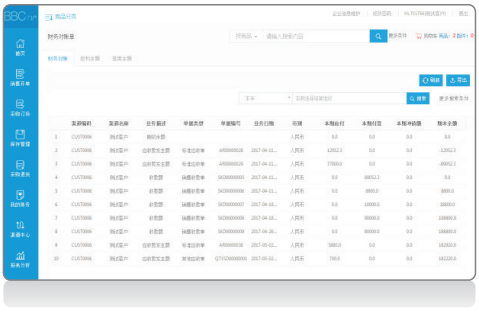
通过订单折扣的方式兑付对下游客户的各种返利、奖励和支持费用是业内的普遍方式，这种方式的好处在于能够促进渠道销售，减少自身的资金占用，同时因为降低订单的销售价格和销售额，直接降低了企业增值税的数额，间接的降低了企业所得税的税额。好处显而易见，并且很大，这种处理方法同时也给企业带来了很大的管理难度：

- 因为这种税务筹划的前提是每一笔订单上的折扣要在一定限度内，并且是要跟随本订单不得分拆，所以要兑付费用的金额与订单的折扣额度不同步。
- 支持奖励和费用兑付时间只能是客户订货发货的时刻，这与费用奖励获得时间并不相同。
- 再有这些各式费用企业需要分类、分客户、分产品、分时间的精确明细统计管理，以便准确考察对应单元的投入产出比，而一旦使用这种折扣的方案，那么这些费用在财务处理变全部销售折扣，不会再有明细。
- 很多企业手工维护一个账外账，来记录每个客户的各种营销费用的提取和对付，带来大量的额外记账工作，同时这种账外的费用池也会给原有的信用余额失效，每次检查信用余额需要手工增补费用池内该客户的余额；每次订单折扣的可用余额，可折限额的查询和控制效率都很低，并且差错较多，带来大量的经销商解释沟通工作；以及更大的税务风险。



因此金蝶云营销资金中心提供合理合规、满足税务筹划要求的费用兑付及管理方案，帮助企业：

- 独立财务应收款及收款账之外开辟供营销管理环节使用的客户资金中心账，以奖励积分、可用折扣额度等形式管理各类的奖励给客户的权益，并维持财务与营销二者之间的联动和转换。
- 自动的，详细的记录返利、费用、奖励等各种对下游客商的营销资金的增减明细及实时余额。
- 销售订单、发货、结算流程，自动实现对付余额按规则扣减，支持信用控制逻辑纳入资金中心余额。
- 通过BBC经销商门户，实时提供经销商余额及增减明细。

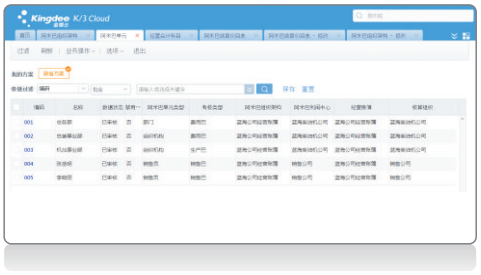


通过BBC经销商门户，客户实时查看双方业务往来明细

08 阿米巴组织激活解决方案

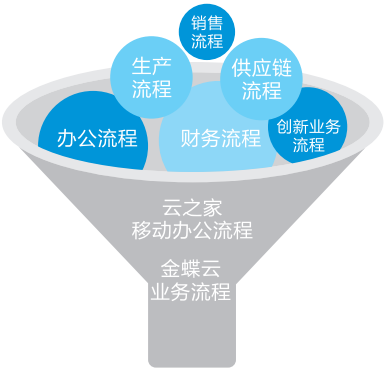
人员活力、业务创新是企业营销动力源泉，营销的数字化转型和管理重构，必须以激活组织为前提。

- 金蝶云提供，支持多组织业务协同，支持利润中心，支持事业部制，支持合伙人制，支持阿米巴经营，为企业组织结构调整提供最强大的支持。
- 金蝶云提供财务共享解决方案，提供HR共享解决方案，整合云之家提供全员的移动应用，为组织和员工赋能。



支持阿米巴经营

多业务统一审批入口 集中提醒，集中处理
社交化流程协作 流程群组、表单分享
自定义新业务流程 灵活配置，服务企业创新
流程效率分析 挖掘流程数据价值



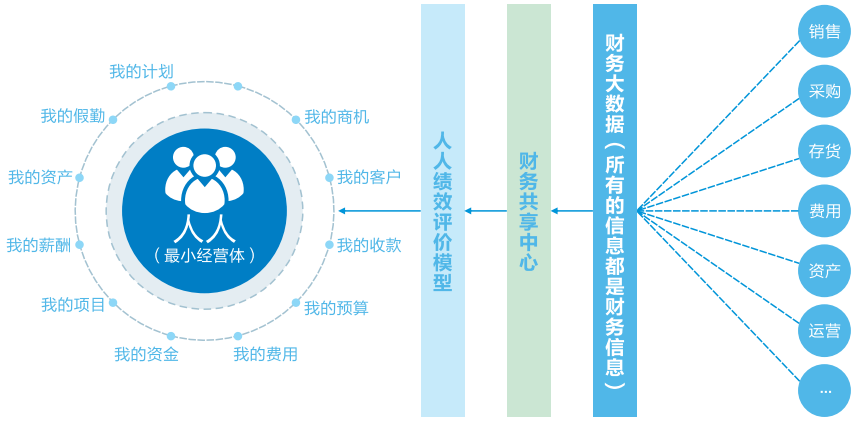


集中流程代办



多业务流程处理入口

以人为中心统一、实时的工作中心



激活个体，创造价值

金蝶云星空

金蝶国际软件集团始创于1993年，是香港联交所主板上市公司（股票代码：0268）。现有员工8000多人，设有深圳、上海、北京三个软件园，已为超过680万家企业和政府组织提供企业管理软件及云服务，改变亿万人的工作方式，是中国最大的企业SaaS云服务厂商。

金蝶云星空是金蝶凭借25年对中国企业管理深刻洞察和实践，基于云计算、大数据、社交、人工智能、物联网等前沿技术研发的新一代战略性企业管理软件平台。

金蝶云星空聚焦多组织、多利润中心的大中型企业，全面支持多组织业务协同、精细管控。管理服务涵盖：财务、供应链、全渠道营销、新零售、智能制造、工业互联网、阿米巴经营、餐饮、PLM等；具有低投入、部署快、功能强大、数据高安全等特点，实现成本与效率70%的优化。

IDC数据表明：2017年金蝶云在中国企业级SaaS领域市场占有率第一，成功服务华为、三星、腾讯、可口可乐、阿里巴巴、海尔等一大批世界知名企业。

金蝶云 星空


全渠道
营销云
新零售云
智慧新生活
贴合心意
方便选用
更多购买
BBC分销
渠道订货
信息传递
渠道进销存
门店开单
费用管理
费用预算
促销返利管理
费用申请报销
营销资金中心
基础销售
订单管理
价格信用管理
促销返利执行
结算管理
渠道新生态
更懂市场
更高效率
更多增长
组织激活
阿米巴利润中心
财务共享、HR共享
个人工作门户
多组织ERP协同平台
智慧门店
零售管理
POS收银
海量传输中间件
门店小程序
新零售应用
B2C电商
京东、天猫…
自建商城
微商
O2O
C2M
全网会员
识别、触达、运营
大数据标签化
精准促销
会员中心