A photograph of a lighthouse on a rocky island at sunset. The lighthouse is white with a black lantern room and a black roof. The sky is a mix of orange and blue, and the water is dark blue. The lighthouse is illuminated from within, casting a warm glow.

导购一个动作变化，微商城销量翻一倍！

有赞企业微信助手—私域生意增量杀手



目 录

01

品牌介绍及痛点分析

02

数据变化增长原因分析

03

如何用企微助手实现业绩增长

品牌介绍

MEET HOUSE

香遇沙龙香水

2016 年由中国原创调香师和设计师创建
致力于打造专属东方女性的沙龙香水品牌，
倡导现世代年轻人独立、个性、精致
而有温度的生活态度。



香遇沙龙香水



MEET HOUSE

BRAND PRODUCTS CATEGORY | 品牌产品类别



Core Product

香遇沙龙香水



Core Product

香遇沙龙家居香氛



Core Product

香遇沙龙个人护理



Brand Development Status

目前，香遇沙龙香水已在华北、华东、东北、华中、华南、西南等二十余个超一线、一线及二线城市的时尚商业区和著名文化街区开设品牌店，优质的产品和品牌形象吸引了上百万用户和品牌会员。

线上则同步新零售模式和互联网品牌运营等，形成全渠道、全方位立体的商业模式。

2020年8月开始使用有赞微商城连锁L版本，2021年2月开始参加企业微信助手、导购员产品内测。



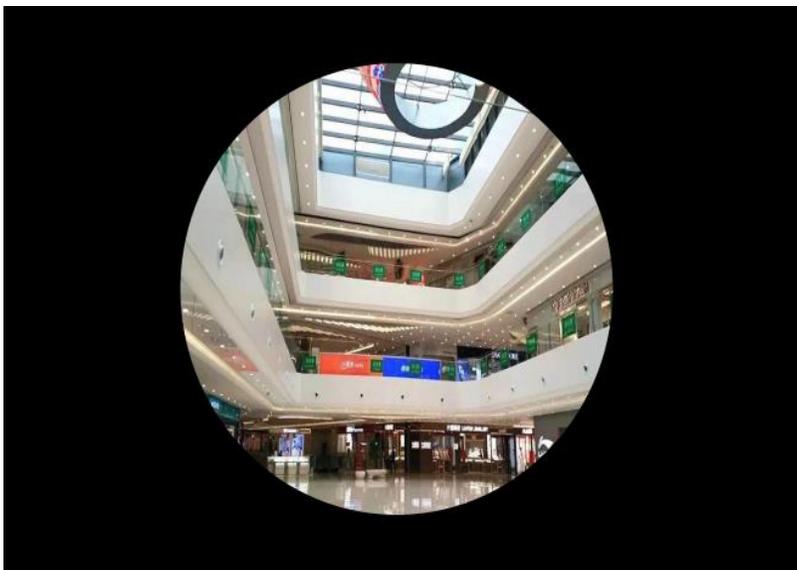


痛点分析

——疫情之后，香遇沙龙香遇到的困境



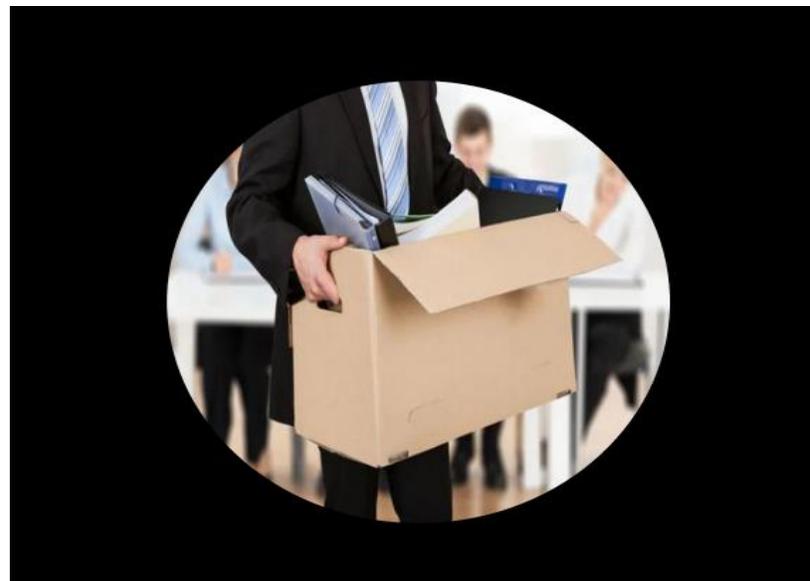
消费者失联



线上获客受制于平台，流量要反复购买，成本水涨船高。

门店顾客如流水，离店难以触达，导购只能等客上门，疫情期间门店生意瞬间宕机，

客户资产流失

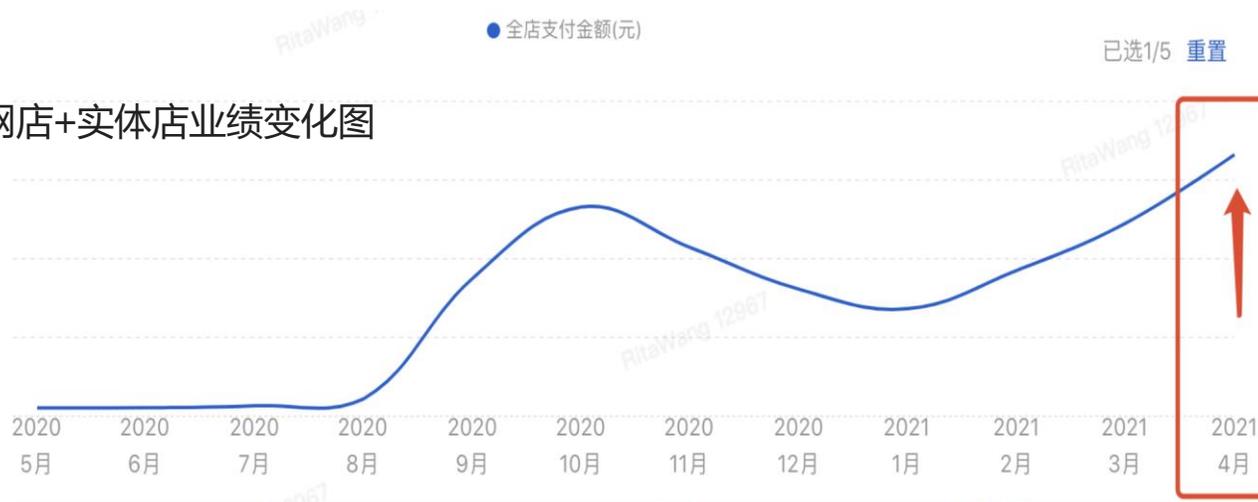


导购带客跑路，辛苦一场为对手做了嫁衣
导购频繁跳槽，过去通过个人微信加客户，离职后客户流失，甚至把客户带给竞争对手。

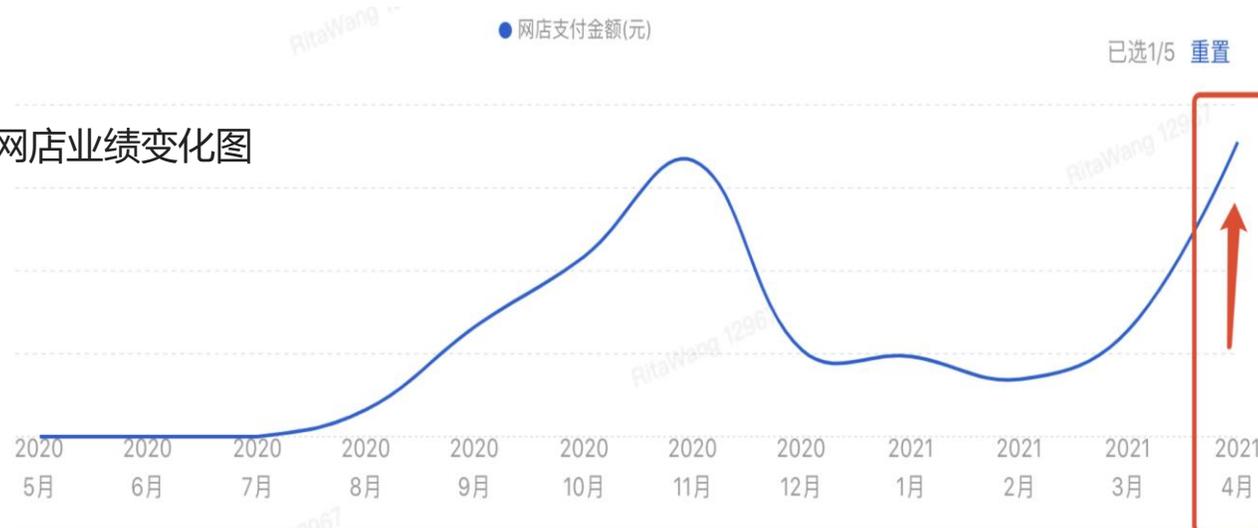


业绩转机在4月！！

网店+实体店业绩变化图



网店业绩变化图



网店环比增长**175%**;

同时线下门店增长**9%**



目 录

01

品牌介绍及痛点分析

02

数据变化增长原因分析

03

如何用企微助手实现业绩增长



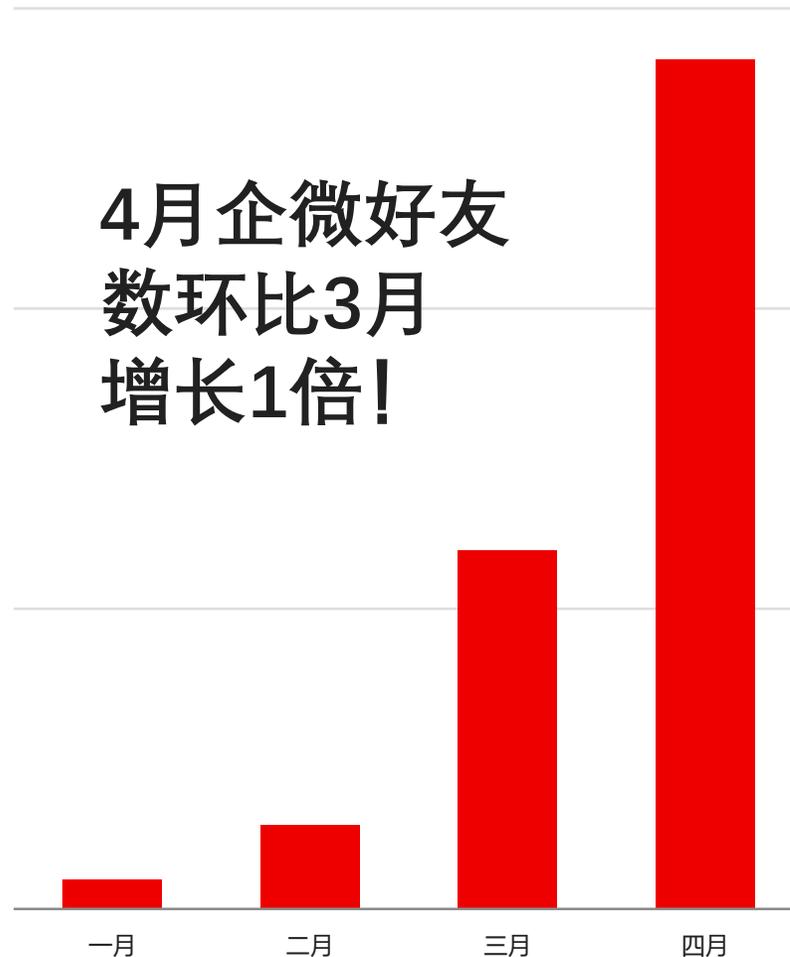
为什么4月香遇香水会有这样突破性的增长呢？

企业微信内客户数

导购一个关键行为的改变：

线下门店将所有进店客户，
无论有没有购买，都加为企业微信的好友。

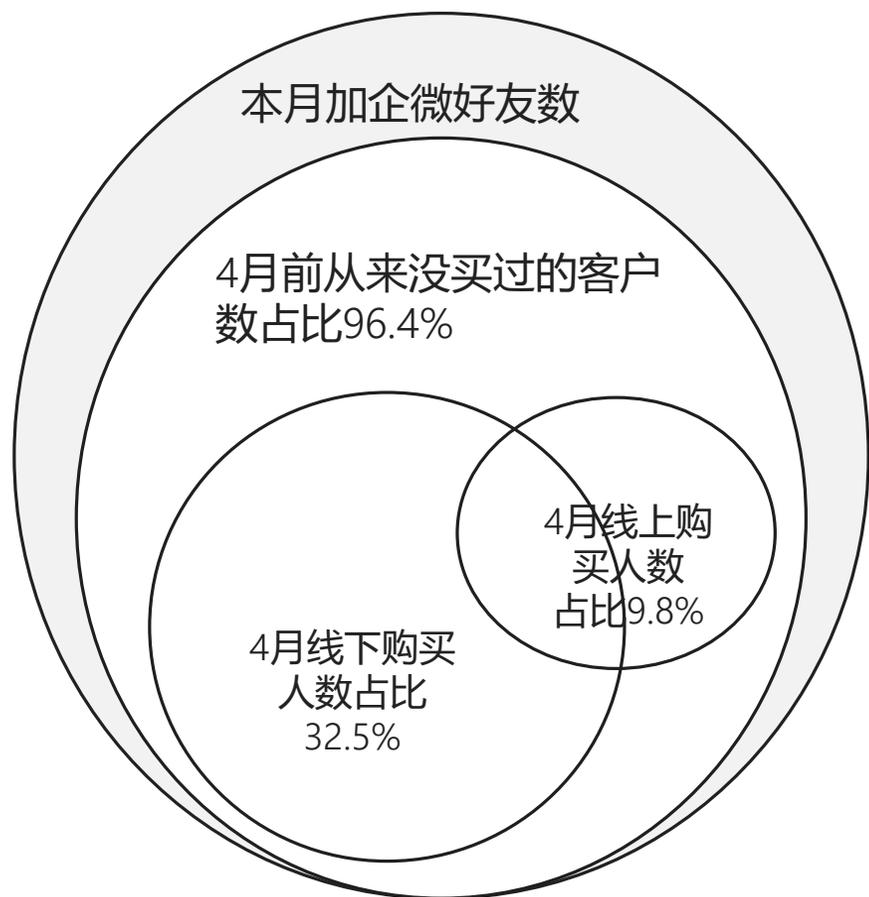
4月企微好友
数环比3月
增长1倍！





为什么4月香遇香水会有这样突破性的增长呢?

4月微商城的增长来自企业微信内的潜在客户（是指从来没有消费过的消费者）的转化



4月新增企业微信好友中，过去1年从来没有消费过的消费者占比**96.4%**。

其中**9.8%**的消费者通过企业微信的触达，第一次在微商城产生了消费。带来了环比52%的提升！



香遇沙龙香水是怎么做到企微内潜在客户数的快速增长呢？

让我们一起来揭秘吧！



目 录

01

品牌介绍及痛点分析

02

数据变化增长原因分析

02

如何用企微助手实现业绩增长



(一) 为什么要用企业微信？



官方指定

企业微信是腾讯官方指定的私域流量运营平台，是唯一一个打通微信的平台



企业微信如果定位为公司内部的一个沟通工具的话，我认为它的场景和意义会小很多，只有当它延伸到企业外部的时候，它才会产生更大的价值。企业微信后续新的变化是基于一个新的理念——希望让每一个企业员工都成为企业服务的窗口。人就是服务，而且是认证的服务。



—— 微信创始人 张小龙



直连

不需通过广告、流量平台才能触达，消费者就在群里



精细

用标签管客户，画像精准，成交更快



可控

加人无上限，且员工离职带不走客户，服务不中断



可管

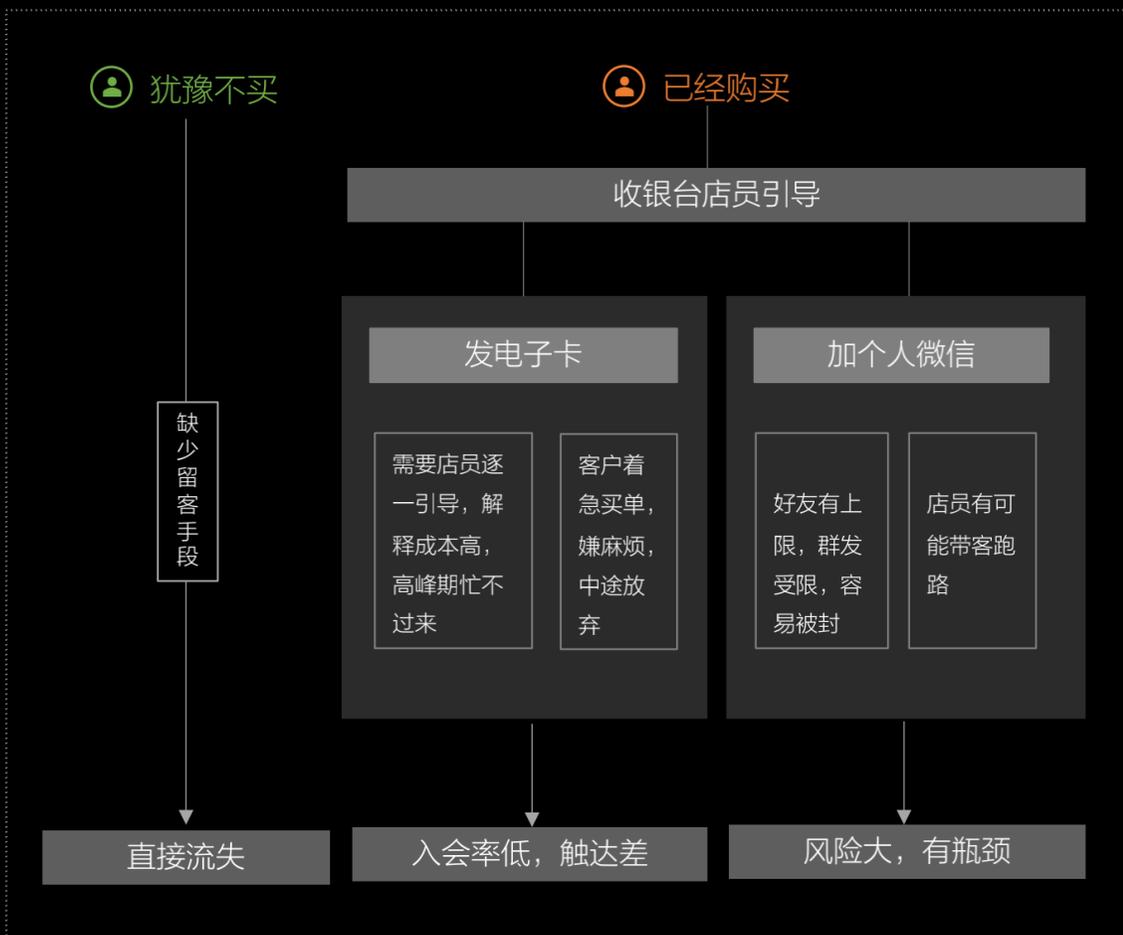
营销数据清清楚楚，是好是坏一看便知



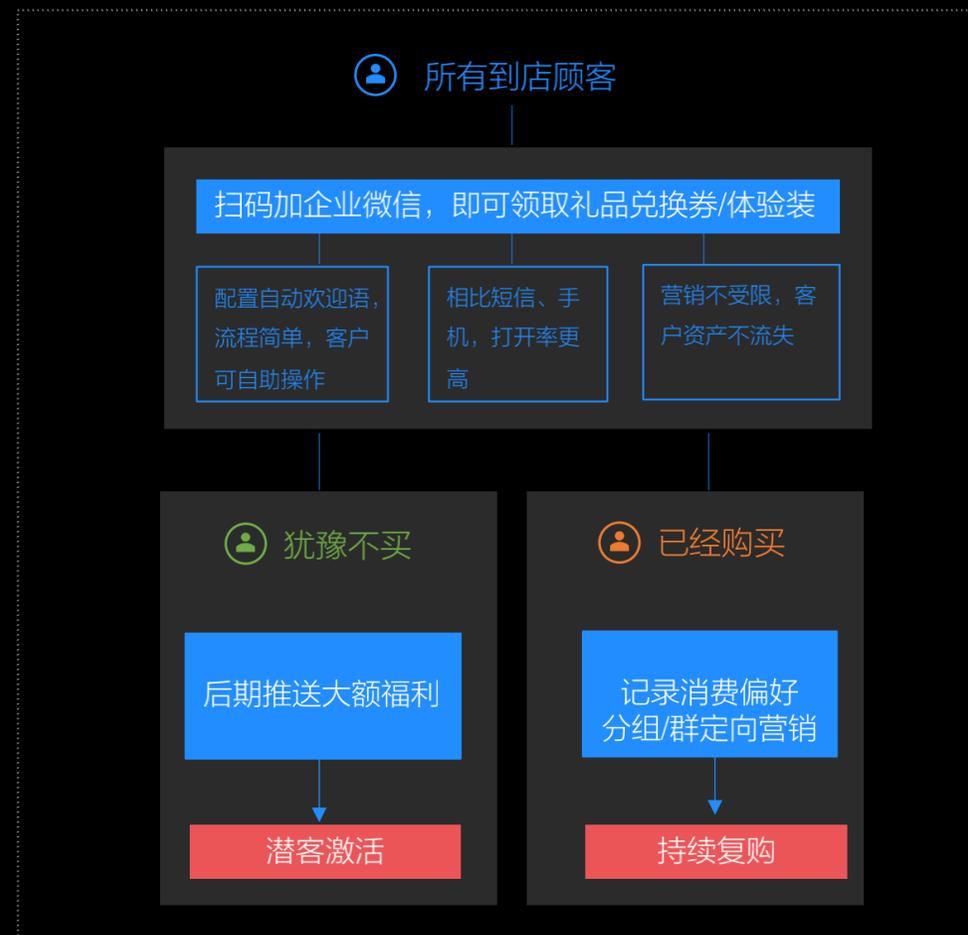
(二) 企业微信带来的业务变化是什么?



客过无痕



客过留店





(二) 他们是怎么推动导购执行的?



导购管理三板斧

给动力

- 只要成为企业微信好友，就绑定专属导购关系，提升系数是销售绑定关系2倍!

给目标

- 企业微好友数完不成目标，奖金提成系数打8折!

给方法

- 用企业微信助手给导购赋能，简化执行!



(二) 他们是怎么推动导购执行的?



给动力

- 只要成为企业微信好友，就绑定专属导购关系，提升系数是销售绑定关系2倍!



给动力，不仅仅包含物质激励，也包含精神激励，例如香遇香水针对企业微信加好友以及销售top3的导购，及时在大群内通过海报通报激励！还可以通过排名通报的形式进行激励！



(二) 他们是怎么推动导购执行的?



给动力

- 工具：企业微信助手+导购员
- 功能：专属关系设置

香遇沙龙香

概况

引流获客

渠道活码 批量加客户

好友裂变 让利涨粉

促活转化

导购员

导购员管理

客户关系

导购员赋能

导购员激励

客户查询 专属关系设置

* 绑定方式： 注册会员 下单 添加企业微信好友 点击分享的商品链接

客户在未绑定状态下，通过导购的带参链接、带参码，完成以上勾选行为即绑定关系

绑定有效期： 1 天 永久有效

导购自我绑定： 开启 不开启

开启后，导购将与自己绑定专属关系。导购员购买商品时，将计入自己的业绩中。无论是否开启，导购员之间不互绑关系

企业微信截图_a6787857-1644-469b-85dd-ddaef4308ef3.png

1. 业绩规则 2. 提成方案 3. 选择适用导购员

提成方案 提成统计时间：到昨日为止扣减退款订单后的全部订单，每日出账

提成方案： 按商品设置返佣

阶梯提成

阶梯式计算：阶梯式增长，按总业绩提成
例：业绩达到8000提成比例3%，业绩达到10000提成比例6%，销售员业绩14000，提成为：14000x6%

区间累加

累加式计算：分区间计算，根据不同区间累加提成
例：8000-10000为7%，10000-15000为10%，若某一导购业绩为14000，提成为：10000x7%+(14000-10000)x10%

提成对象： 销售导购

App中推广商品给顾客，并在微商城成交；或者通过POS收银、APP收银开单时选择的导购。

销售导购+专属导购

在统计业绩提成时，同时计算销售导购和专属导购各自的提成。

提成重叠：当销售导购和专属导购是同一人时，按如下方式计算提成

仅计算销售提成

仅计算专属提成

同时计算销售业绩提成和专属业绩提成

**有赞企业微信助手可以无缝打通
导购员产品，只要加企微好友就
可以绑定导购跟客户的专属关
系，专属激励，效果加倍！**



(二) 他们是怎么推动导购执行的?



给动力

- 工具：企业微信助手
- 功能：排行榜

香遇沙龙香

- 概况
- 引流获客
 - 渠道活码 批量加客户
 - 好友裂变 让利涨粉
- 促活转化
 - 欢迎语 标签进群
 - 群发消息 精准营销
 - 知识库 素材库
 - 客户画像 快捷回复
 - 朋友圈 工作台
- 数据看板
 - 客户统计 员工统计
- 客户管理
 - 客户管理 客户标签
 - 流失提醒 客户群管理
- 企业管理
 - 员工管理 **排行榜**

排行榜 / 排行榜详情

基础信息

9:41

4月

排行榜

活动时间: 2021-04-14 00:00:00 - 2021-05-01 23:59:59

风间
排名: 第 2 名 | 新增客户数: 1378

1	姜超伊	1920
2	风间	1378
3	李微风	963

活动名称: 4月

排行指标: 新增客户数

新增客户去重: 去重

去重后, 已被其他员工添加过的客户不计入新增。例如: A员

活动时间: 2021-04-14 00:00:00 - 2021-05-01 23:59:59

参与员工: 上海芬尚文化传播有限公司

观战范围: 所有员工都可观战

上榜名次: 20

返回



(二) 他们是怎么推动导购执行的？



给目标

- 企业微好友数完不成目标，奖金提成系数打8折！

导购目标设置原则：

- 1、需要跳一跳才能够的到，要有一定挑战性；
- 2、一定简单且容易看的懂的指标，例如一天卖多少钱？卖多少个？而不是新客占比、客单价这一类的指标。
- 3、目标制定完，不是直接分配给导购，而是需要有个共识的过程，需要跟导购一起沟通清楚实现目标的具体动作和改善点。



(二) 他们是怎么推动导购执行的?



给目标

- 工具：企业微信助手+导购
- 功能：任务管理

销售员 (旗舰版) 已启用 停用

销售员 导购员列表 层级管理 目标管理 **任务管理**

切换部门: 香遇沙龙香水总部

专属销售员添加企业微信好友
已通过此任务添加: 客户 查看详情

新建任务

任务名称: 请输入 任务状态: 请选择

任务类型: 请选择

任务创建时间: 开始日期 至 结束日期 今 昨 近7天 近30天

筛选 重置筛选条件

任务名称	任务类型	任务时间	任务创建时间	任务状态	完成进度	操作
商城老客加企微好友任务	商城老客加好友	2021-08-01 10:00:00	2021-08-01 10:00:00	进行中	100%	数据 结束

制度有数据闭环

执行跟进不困难

微商城中新老客, 自动触发

加企业微信好友任务给导购

客户来源不用愁。



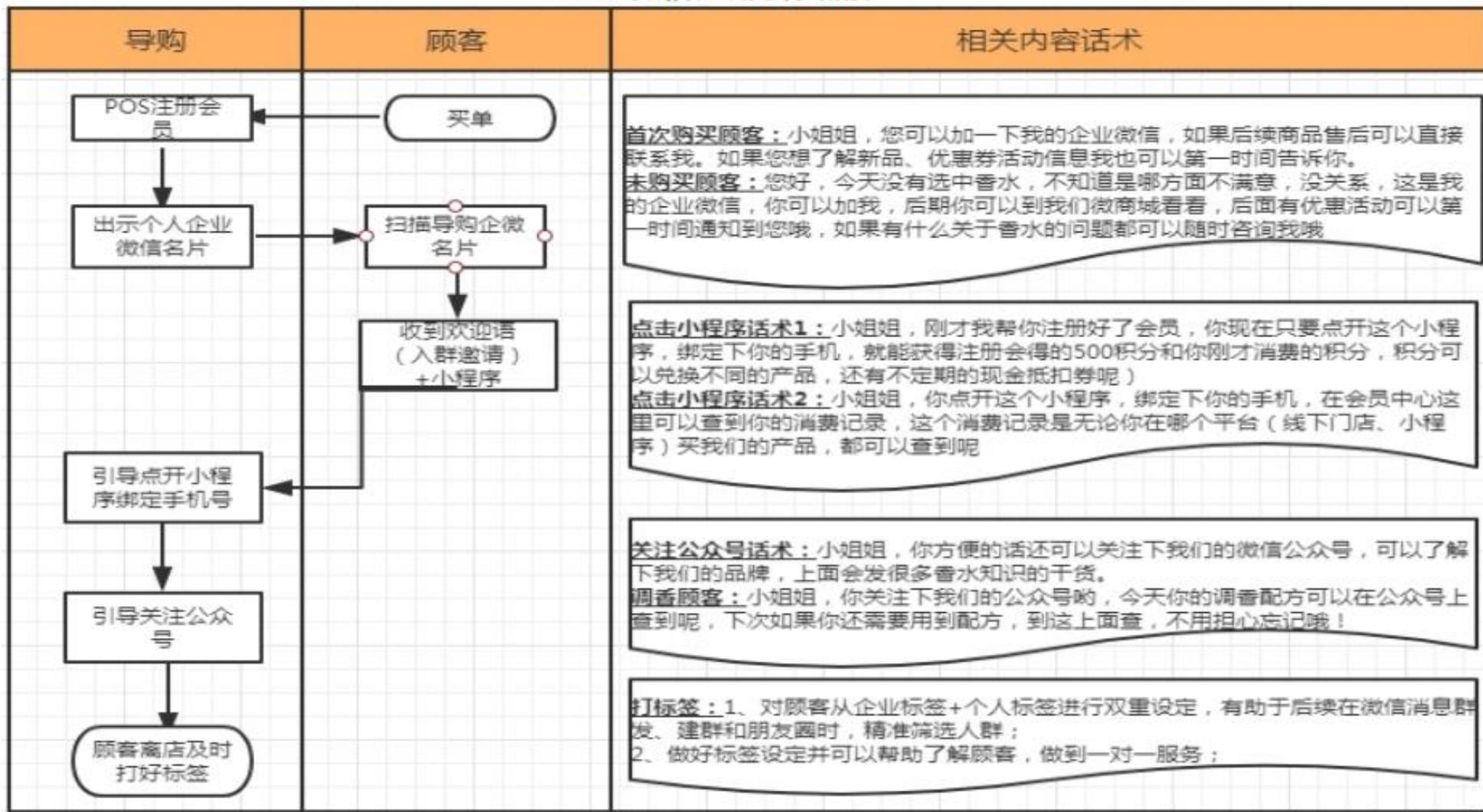
(二) 他们是怎么推动导购执行的?



给方法

- 用企业微信助手给导购赋能，简化执行

企业微信注册会员流程



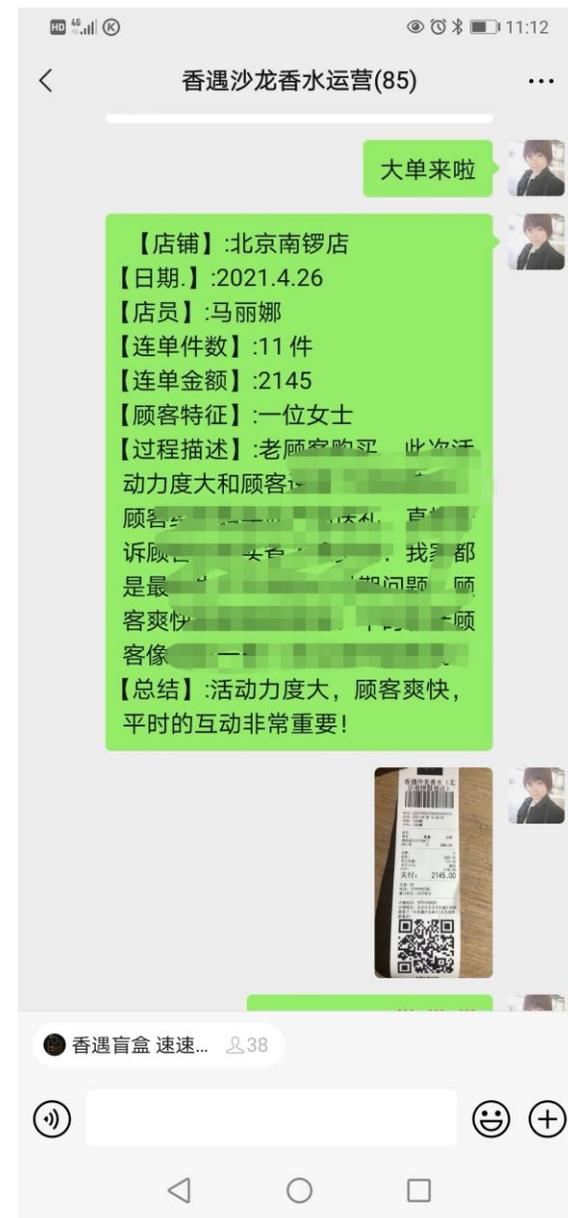


(二) 他们是怎么推动导购执行的?



给方法

- 用企业微信助手给导购赋能，简化执行



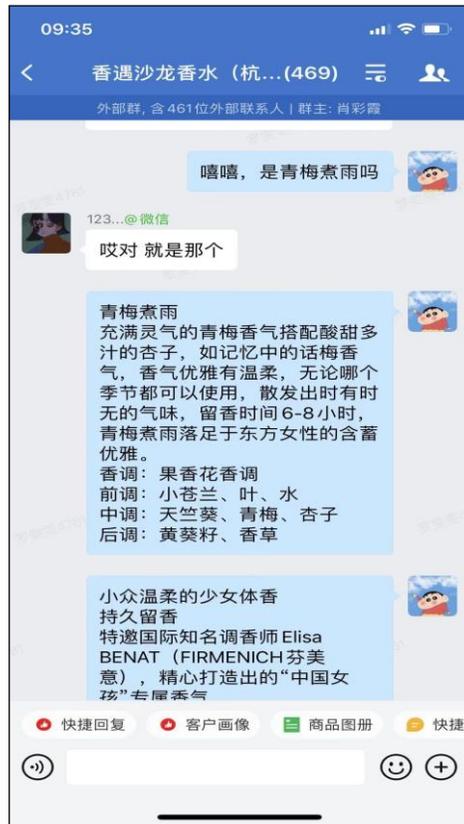


(二) 他们是怎么推动导购执行的?



给方法

- 工具：有赞企业微信助手
- 功能：



有赞企业微信助手工具赋能 (欢迎语、精准营销、侧边栏、知识库、素材库、渠道活吗)



(二) 他们是怎么推动导购执行的?



香遇导购管理三板斧：给动力、给目标、给方法！

有赞企微助手加导购：功能全、能闭环、很方便！



有赞企业微信助手—私域生意增量杀手

Youzan.com