一；商户通的托管，帮助商家合理运用与设计商户通的使用规则，并按照商家需求和节假日来制定特定方案。

二；推广通的使用与建设，帮助商家合理使用推广通的竞价排名。（1；推广通涵一周一次的周报，商家可通过周报来观察门店的动态，2；如何用最低的价格曝光自己。

三；五星好评的门店，4个小版块的商圈排名（评价排名）（效果排名）（环境排名）（服务排名）

四；评论回复系统，意思就是在消费的客户下面进行对话，比如一个客户点评好后，我在用一个号在下面提问一些行业话术！！！人均消费多少啊？等一些诱导性的话语，然后在回复我刚刚在他们家做了，环境很好，技术很好，价格实惠等，利用四五个这样的对话来诱导潜在消费者，羊群效应。

五；问答板块的包装建设，问答板块就是当客户在不确定因素来不来的时候会参考，比如常见的，团购有什么限制？效果如何？位置或者是否停车场的一些基础问题，所以先把客户担心的问题全部都列好并回答包装号，客户一看就可以消除疑虑。

六；反差评。

1， 帮助商家删除消费者差评。

2， 恶意竞争对手的差评。

3， 未到店的差评。

删除差评的概率在百分之60左右，所需的费用则商家自行承担。（普遍在30到100块之间）

七；商家回复。商家对好评，中评，差评的回复。