



彩生活服务集团

2019年1月生产经营汇报 ——彩惠人生

把社区服务做到家
Service To Your Family



把社区服务做到家
Service To Your Family

一月整体数据 (1.1-1.30)

交易金额

1172276.85

冲抵金额

756172.96

- 1月31日起彩惠平台整体交易逻辑变化，修改原先即时冲抵的方式，变为累计积分主动抵扣的形式；
- 预缴物业费赠送类交易仍然有不小比重，冲抵比例接近70%。



把社区服务做到家
Service To Your Family

一月冲抵数据 (1.1-1.30)

冲抵小区

1397个

平均冲抵金额

541元

冲抵金额大于1万元小区

8个

- 1月发生冲抵的小区数量比12月1666个大幅下降，降幅接近20%；
- 冲抵金额普遍较小，1000元以下的小区1244个，占比89%。



一月商家产品端数据 (1.1-1.31)

有结算的商品数量

665

对应交易额

895950

平均销量

30

平均单价

104

- 商家产品活跃度不高，总计665个，其中微商圈到店服务类型116个，占比17%；
- 微商圈到店服务产品单价低，平均29元，其余主力为电商类平均单价为120元。



把社区服务做到家
Service To Your Family

一月客户经理提成 (1.1-1.30)

有提成人数

430

提成订单交易额

313909

提成金额

12556.36

- 参与度低，人均提成不到30元；
- 最高个人提成939元，500元以上的仅3人。



把社区服务做到家
Service To Your Family

一月平台用户数据一览 (1.1-1.31)

新增注册

彩惠当月活跃

有交易的用户数

单人贡献订单金额

48613

85836

17205

68元

- 截至1月31日，彩惠总注册用户429790，活跃用户从12月的接近10万下跌15%左右；
- 交易用户数大幅下跌，从12月的7.5万下跌近80%，单个用户贡献金额从125元下跌近50%。



- 12.29, 客户经理责任田配套上线;
- 12.29, 彩惠独立商家端上线 (商家切换阵痛);
- 1.7, 彩之云缴费直接作为彩惠人生的入口初版上线;
- 1.16, 彩惠平台模式方案规划确定;
- 1.28, 冲抵形式变更上线完成;



把社区服务做到家
Service To Your Family

2019年彩惠人生的主要打法简介

- 平台大幅开放引进社会平台合作，全方位真正满足业主需求，用平台谈判的砝码获得真优惠送给业主；
- 自身不忘在社区属性有优势的领域深耕，社区微仓、社区体验店、社区周边、社区到家服务.....；
- 与“客户经理”地面组织团队的有机融合，打造具有社区属性的新型商业生态；
- 提升用户端（业主）的参与体验，完善物业端接入的流程和服务，丰富使用场景（如停车费、水电...）,建设平台活力；
- 数据驱动，让平台产生价值。





- 京东接入方案沟通及开发，预计3月中旬完全上线；
- 平台重构方案讨论与确定，年度计划与预算确定；
- 彩惠组织结构调整，业务线与平台线分工调整；
- 平台方接入、社区微仓产品业务、自建电商、自建周边到店、到家服务分项推进。



把社区服务做到家
Service To Your Family

结束语

- 回归初心，轻装上阵
- 否极泰来，强化信心
- 兵马未动，粮草先行





把社区服务做到家
Service To Your Family

THANKS!

感谢聆听

