



家装行业 私域流量运营及变现方案

2011

目录 / CATALOG

01

现状分析

为什么要
做私域流量运营？

02

解决方案

私域流量池从搭建到转化

03

关于凡科

让企业经营更简单

PART ONE

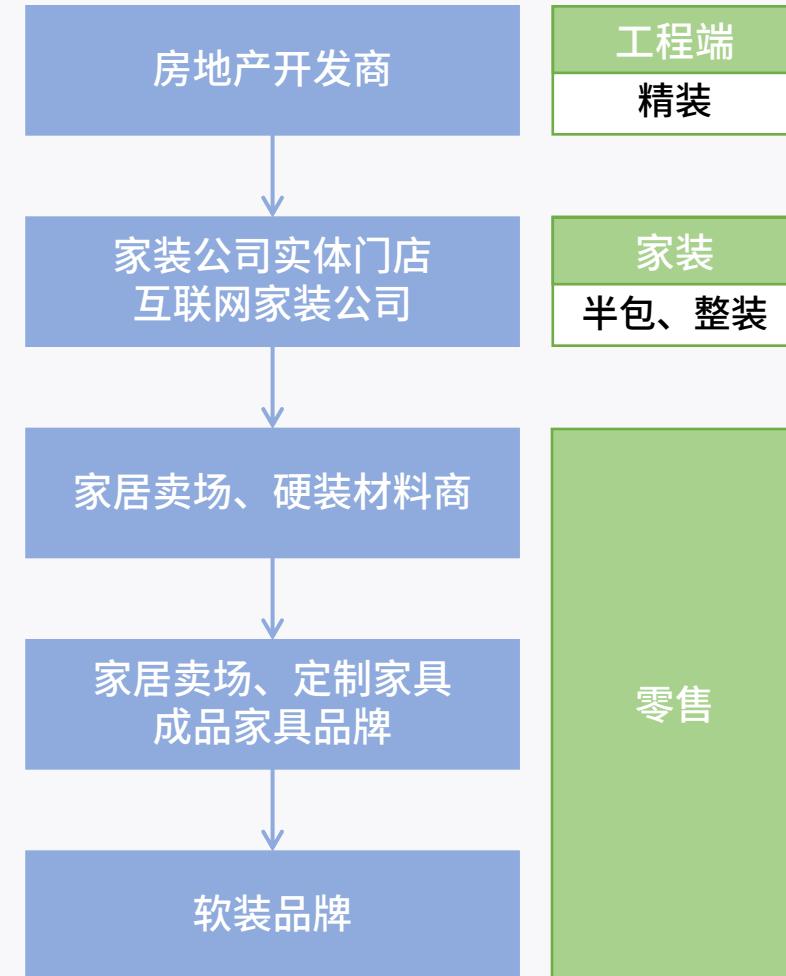
现状分析



流量获取及转化问题

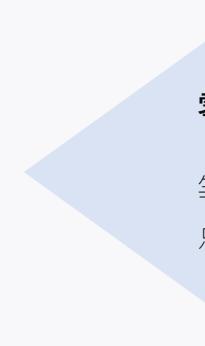
 消费者流失
随着渠道分化、线上渠道壮大，消费者分流严重

 消费超低频
客户消费频率低，产品寿命长，成交及复购率低



 工程渠道：品牌方直接与房地产开发商合作，企业直接从拿房源头截取流量

 家装渠道：品牌方与互联网家装、整装公司合作，利用家装环节流量带动主辅料、家居产品销售。

 零售渠道：入驻家居卖场（红星美凯龙、居然之家等），或者独立运营零售网点。

图例

产业链

流量入口

现状分析



客户服务难以标准化

客户服务面临挑战，监理模式不成熟，设计图与实际施工的差异也可能引发矛盾



跟进流程难以标准化

家装行业流程长，层层供应链中信息不透明，链条上不同角色方之间利益关系复杂



传统家装行业标准化问题



私域流量运营 及变现方案



拉新促活裂变

通过以老带新，形成裂变消费
防止老客户流失、培育信任感



减少获客成本

减少在团购APP、SEO、广告等
投入的费用，私域广告成本低



精准分层营销

掌握客户的喜好，消费习惯，进
行精准的产品推荐，提高转化率



深挖客户价值

优惠福利、客户关怀等策略可以
有效触达客户，提高资源粘性

现状分析

微信群

- 群成员可达500人
- 群内可以设置管理员，有直播、群接龙、群代办、群公告等多种功能与工具

朋友圈

- 用户可以发表图片、文字、视频，添加话题标签，亦可分享音乐、文章、小程序等内容

小程序

- 无需安装，“用完即走”
- 用户可以通过二维码、搜索等方式进入小程序



微信

月活12亿的国民应用，为私域流量提供了完善的基础设施

公众号

- 内容形式丰富，覆盖面广，传播速度快
- 是品牌建设及营销运营的有力途径

微信支付

- 提供企业红包、代金券、立减优惠等营销工具，满足用户及商户的不同支付场景

搜一搜

- 微信生态的搜索入口，打通了腾讯体系的内容与服务(小程序、公众号、搜狗、QQ音乐、知乎、微信读书等)

PART TWO

解决方案



打通微信客户运营链路闭环，构建私域流量池

STEP1 获取线索

营销活动、企业宣传单

STEP5 裂变获客

旧带新，活动裂变

STEP4 商城变现

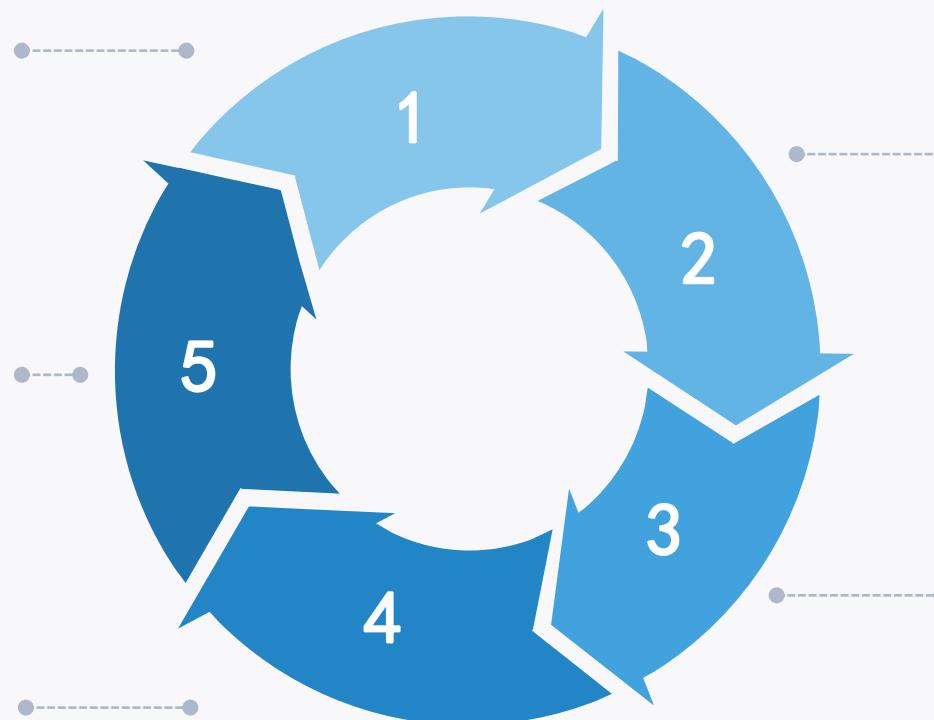
商城系统，在线下单

STEP2 客户跟进

智能名片、智能雷达、公文包

STEP3 运营管理

文章营销、主题海报、短视频带货



解决方案 - STEP 1 获取线索



营销活动促进客户裂变

3分钟快速创建活动，将客户资源引流至微信
海量营销活动模板，员工扫码即可分享

家装生活节 (示例) HD21

家装生活节 (示例)

结束时间：2030-06-23 17:48:00

参与人数：0/10000

分享 编辑

开盘在即 预热送礼 HD20

参与活动赢大奖 (示例)

结束时间：2031-06-16 12:05:00

参与人数：2/10000

分享 编辑

张一三 XXXX有限公司 销售经理

15000000000 (拨打) 15000000000 (复制) 查看完整名片 >

微信扫码后 点击右上角分享

展示名片 设置 下载二维码 复制分享链接

解决方案 - STEP 1 获取线索



多种活动场景，满足引流获客需求

构筑样板间
解锁洋房想象

精致样板间盛大开放

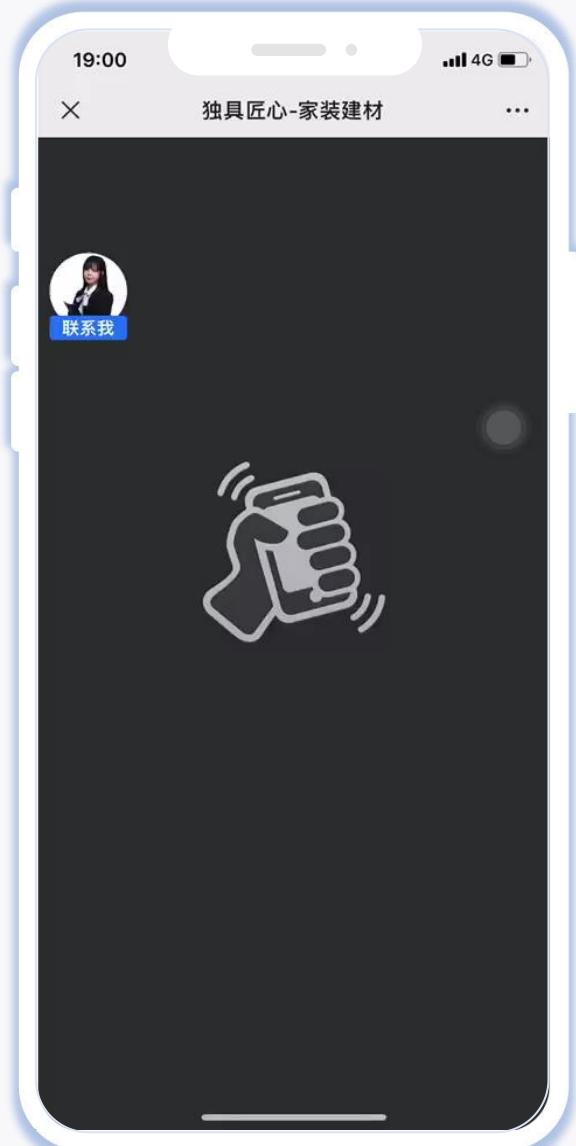
已有 147 人参加活动

开始挑战

微信扫一扫体验活动

页面技术由 凡科互动 提供

解决方案 - STEP 1 获取线索



企业文化宣传

用趣味传单展示企业/商品内容，可用于企业文化展示，客户访问的同时也能记录访问轨迹，传单中附带报名表单，用于收集客户意向。

解决方案 - STEP 1 获取线索



收集意向客户信息

结合文章进行活动推广，用优惠活动吸引潜在客户，收集信息
PC端&移动端均可实时查看报名动态，及时与客户取得联系。

表单数据

您的姓名	您的电话	预计装修时间	装修面积	建筑类型	提交时间
何女士	13822222222	三个月内	100m ² -150m ²	自建住宅	2021-06-17 11:56:17
黄先生	15866666666	一周内	50m ² -80m ²	商业用房	2021-06-17 11:55:34
王客户	13588888888	一个月内	80m ² -100m ²	自建住宅	2021-06-17 11:55:02

解决方案 - STEP 2 客户跟进

传统销售模式



智能名片，树立个人IP



幸福家拥有100多名硬软装、定制经验资深设计师，以全案设计为主导，从户型设计、收纳布局、家居软装上全程贴心服务，免费定制效果图，不满意可换。
活动期间，咨询即送1000元家居大礼包！
马上点击名片联系方式领取优惠吧！

靠谱 1 很专业 1 耐心 1

名片 商城

靠谱 1 加微信: xingfujia 加QQ: 28888

同步到通讯录 分享名片

13588888888 live@faisco.com 广州幸福家装全屋装修

全屋定制
项目经理



11:41

我的名片



解决方案 - STEP 2 客户跟进

首次与客户来联系利用智能名片，打造人设



解决方案 - STEP 2 客户跟进

智能雷达系统

- ① 实时追踪客户浏览轨迹
- ② 帮助判断名片传递效果
- ③ 第一时间捕捉合作机会



解决方案 - STEP 2 客户跟进

企业文件夹

① 企业对外文件统一分类收录，
员工直接选用

② 支持PDF、PPT、WORD、
EXCEL、MP4、图片等

③ 文件自带员工简易名片，随
时获取访问轨迹



解决方案 - STEP 3 运营管理

文章营销

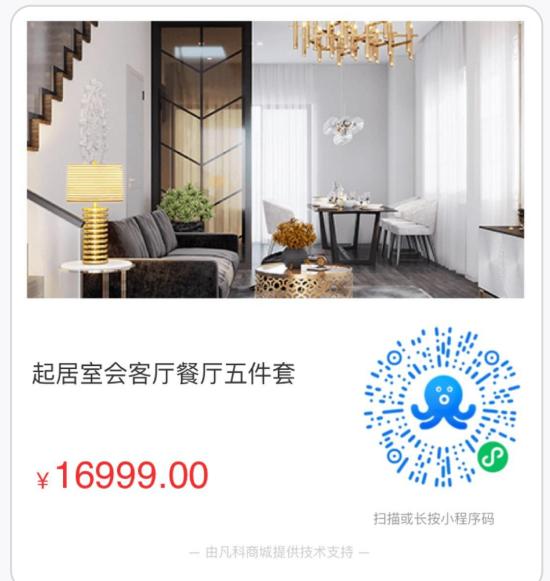
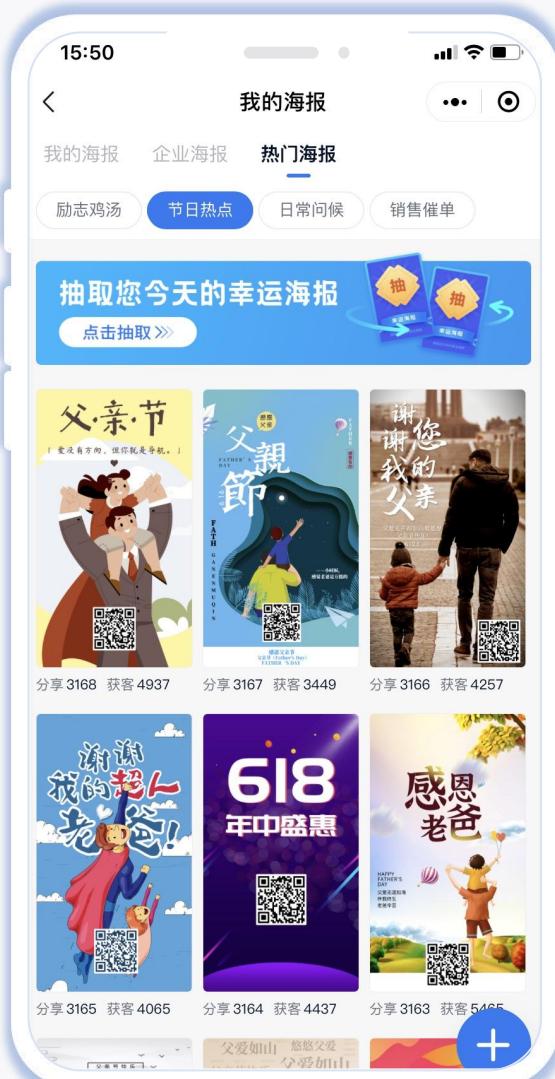
文章内容种草，附带员工联系
方式、商品推荐、精选文章，
促进客户成交。



解决方案 - STEP 3 运营管理

主题海报

- ① 商品海报展示产品细节，引导客户扫码访问产品详情页
- ② 支持企业统一上传海报模板、或员工上传个人海报
- ③ 公共海报模板持续更新



解决方案 - STEP 3 运营管理

短视频带货

- ① 录制产品介绍短视频，引导客户访问产品详情
- ② 支持企业统一上传视频模板、或员工上传个人海报
- ③ 公共视频模板持续更新



解决方案 - STEP 3 运营管理

客户标签

通过商品分析数据，了解客户意向商品，根据高意向商品进行推送，保持有效沟通，减少无效推送。

互动行为 商品分析

意向商品TOP10

起居室会客室餐厅五件套	浏览次数 6
门关入户花园观景阳台组合柜	浏览次数 5
大小户型简约现代可拆洗L形转角组合	浏览次数 4

更多信息 ▼

万科客户通，让客户运营更简单

标签管理

同步企微标签 + 添加标签

序号	标签组	标签	操作
1	预计装修时间	一周内 (5) 一个月内 (6) 半年内 (2)	编辑 删除
2	装修面积	60m ² -80m ² (2) 80m ² -100m ² (5) 100m ² -120m ² (3)	编辑 删除
3	建筑类型	商业用房 (5) 自建住宅 (5) 小区住宅 (5)	编辑 删除
4	装修预算	豪华定制 (5) 高端设计 (5) 高性价比 (5)	编辑 删除

商品分析：

统计客户意向top10的商品

标签管理：

根据客户的互动轨迹和商品分析，贴上对应标签，进行商品分类推送

解决方案 - STEP 3 运营管理

项目进度管理

家装行业客户跟进周期长，项目进度慢，对每一位客户做好进度标记，提高服务质量

线索池 客户管理

客户信息设置 跟进阶段设置

跟进阶段	阶段描述	操作
未跟进		编辑
确定需求	初步确定方案	编辑 删除
方案报价	报价，并且提供优惠空间	编辑 删除
合作签约	完成服务合同签署	编辑 删除
生产制作	施工、或者相关材料进入生产制作阶段	编辑 删除
客户验收	客户确认无问题，验收项目	编辑 删除
客户维护	验收后做售后维护，保证服务质量	编辑 删除

+ 添加跟进阶段

16:36

客户详情

ednnhs1981 1353512 高 意向度

优质 暂无相关人脉信息

生产制作 > 客户验收 > 客户维护 成交情况

互动动态 跟进记录 客户信息

标签 5w以上 意向高 海珠区

个人信息

解决方案 - STEP 4 商城变现

线上商城，缩短付费流程

商品推广：

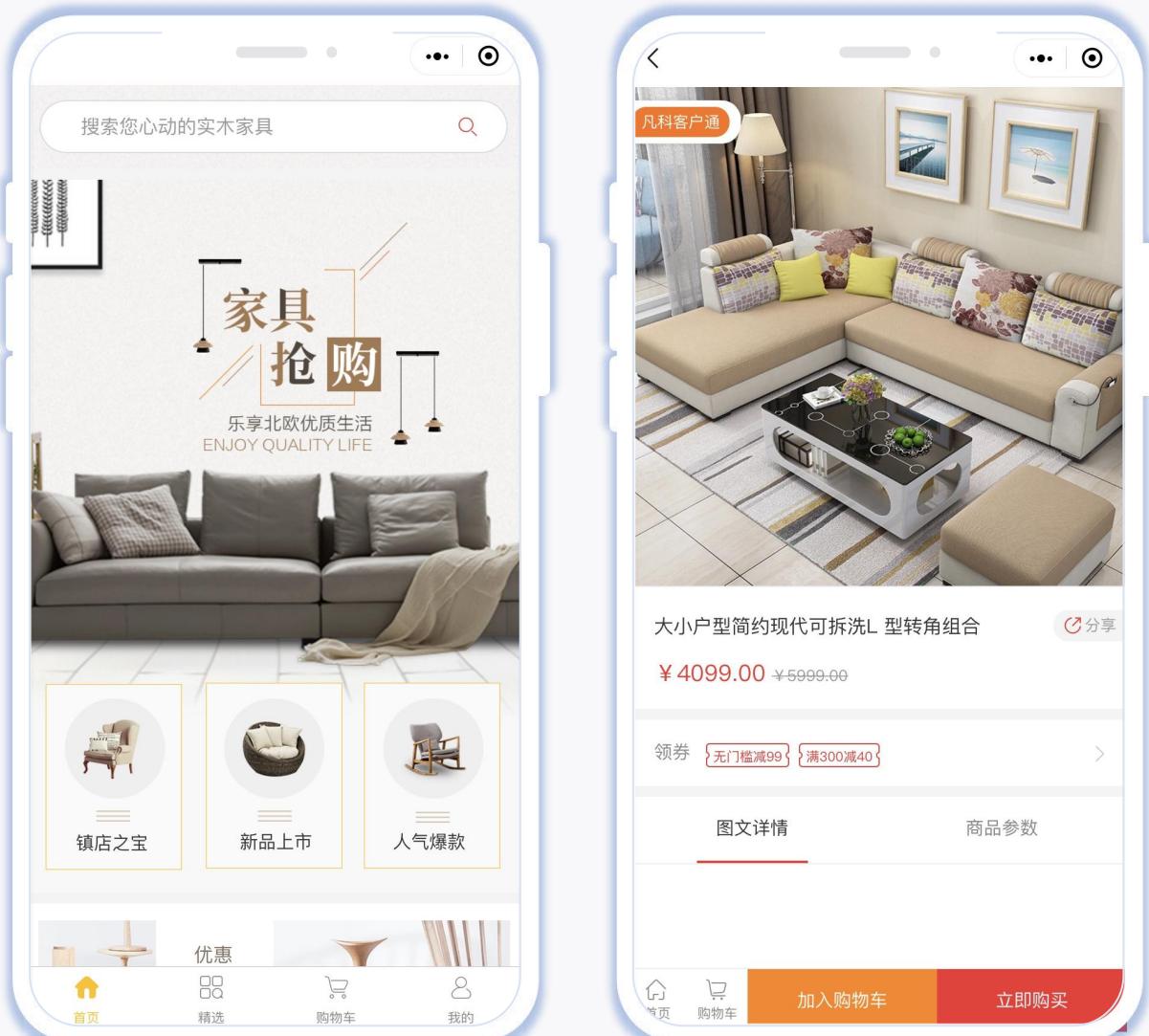
可以通过文章种草、名片商城、商品海报等渠道进行商品推，抓住客户需求。

访问数据：

员工可在后台查看商品的访问数据，哪个商品最后欢迎了如指掌。

在线购买：

商品详情页面可直接消费，实现在线购买，缩短成交流程。



解决方案 - STEP 5 裂变获客

红包营销 裂变获客

① 瓜分红包是在微信的红包功能的基础上增加组队瓜分的玩法，达到裂变引流效果的活动，帮助商家更低成本获取流量。 ② 在节日期间进行红包活动能活跃气氛。



解决方案 - 案例体验

获客文章

商品销量有效提高 **38%**

日均新增客户量提高 **69%**



品牌传单

线上报名率达 **19%**

日均新增客户量提高 **35%**



引流微信

日均新增客户量提高 **47%**



团队管理

全员任务系统

- ① 每一位员工都成为企业的触手，以标准化的推广内容触达客户
- ② 真正激发员工的营销获客动力，让员工的流量成为企业的流量



一对多发布任务团队共同推广获客



微信实时提醒及时落实完成任务



量化任务进度获客效果加倍清晰

积分系统

量化工作价值，增进管理者与员工双向了解，刺激内部良性竞争

< 推广积分龙虎榜

日榜 周榜 月榜 总榜 积分明细 冲榜攻略

名次	员工	积分
1	巫秋卿	7699
2	康淑宜	7717
3	詹宜玲	6969
4	柯悦	6666
5	辛进婕	5555
6	都莉	4444
7	王晓宇	3333
8	杭锦可	2222

积分龙虎榜

< 积分明细

6636

获得 +6666 被扣除 -1010

分享1次文章	+1
2020-10-01 12:00:00	
新客户阅读文章	+10
2020-10-01 12:00:00	
客户阅读文章	+1
2020-10-01 12:00:00	
未完成任务《7月营销任务》	-50
2020-10-01 12:00:00	
分享1次文章	+1
2020-10-01 12:00:00	
分享1次文章	+1
2020-10-01 12:00:00	
分享1次文章	+1
2020-10-01 12:00:00	

积分奖惩

获取积分规则设置

每次可获得积分 每日积分上限

销售员分享 1000 不限制 限制

新客户访问 0 不限制

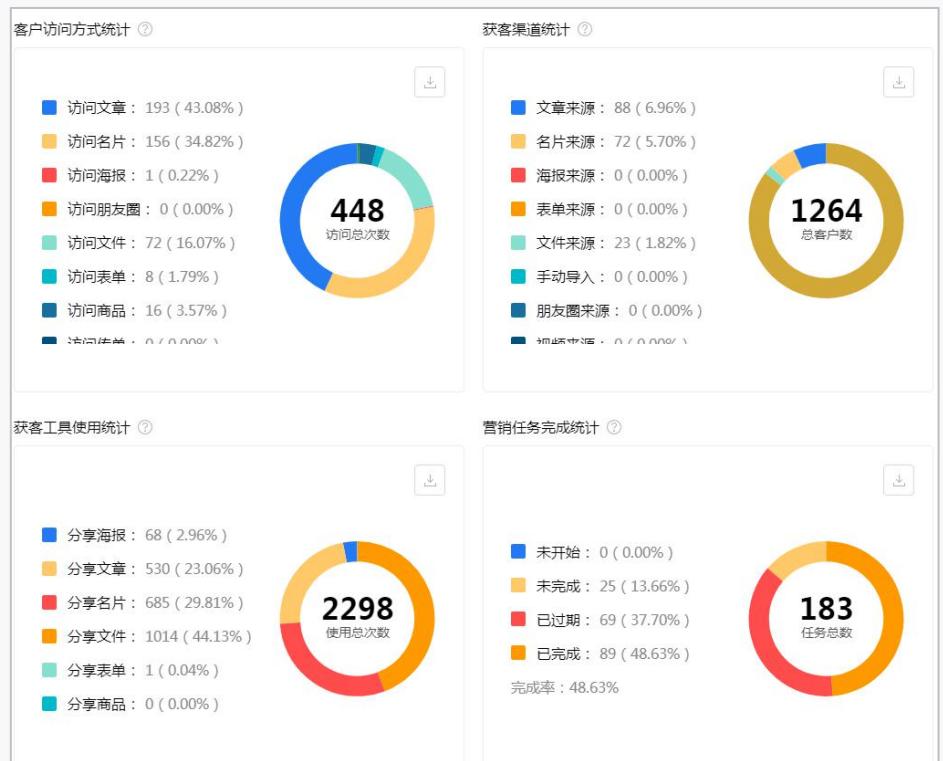
旧客户访问 1000 不限制 限制 1000

确定 取消

自定义积分获取与扣除的机制

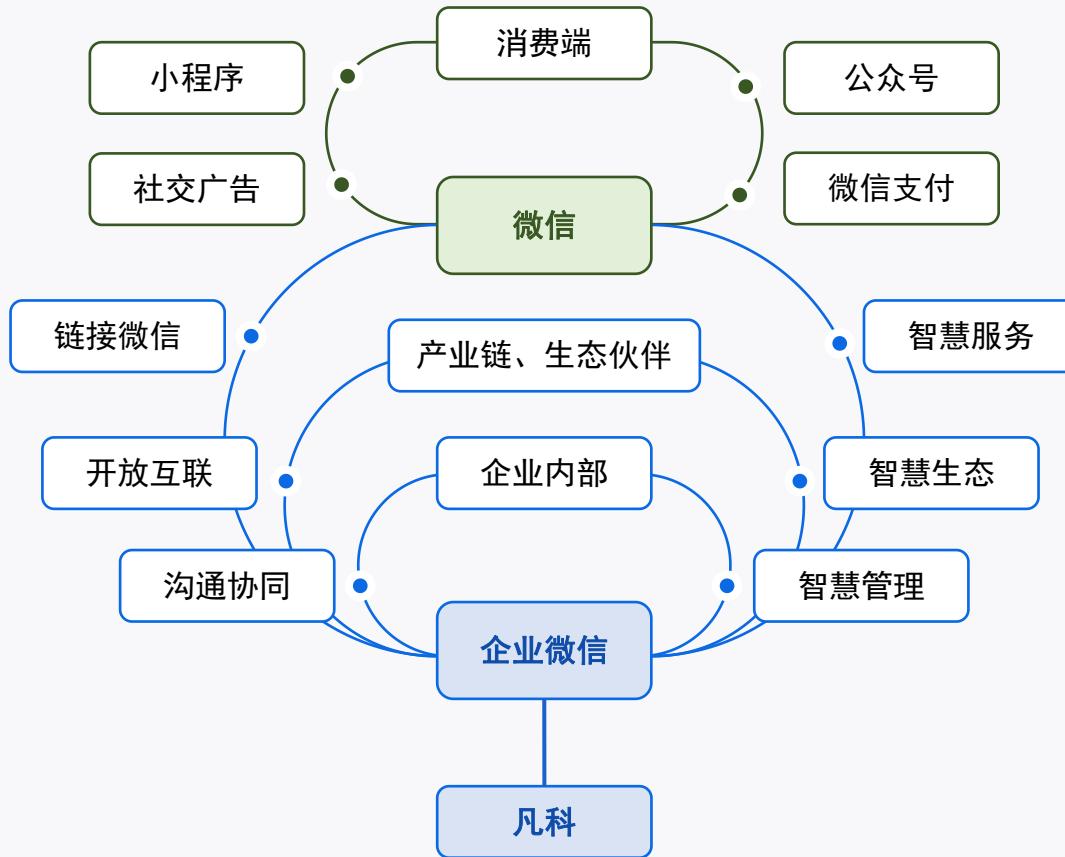
数据中心

- ① 包含每日新增线索、客户；使用占比统计；客户漏斗数据
- ② 帮助管理者快速定位个环节的问题，以做出更佳决策



腾讯企业微信

腾讯定位数字化助手，企业微信做企业专属连接器，帮助企业连接内部、连接产业、连接消费者。





凡科网为企业微信服务商，提供专业的私域流量运营工具，帮助实现客户精细化运营，有效促进成交转化。

企业群发

渠道管理

话术库

欢迎语

聊天工具栏

企微小程序

会话存档

客户裂变
(即将上线)

自动拉群

查询企业微信服务商

凡科网

搜索

凡科网

广州凡科互联网科技股份有限公司



广州凡科互联网科技股份有限公司是一家助力中小企业数字化经营升级的企业，创立于2010年10月，于2015年7月上市国内新三板，股票代码：832828。多年来坚持以“让中小企业经营更简单”的理念，为海量中小企业用户提供优质的互联网产品与服务。

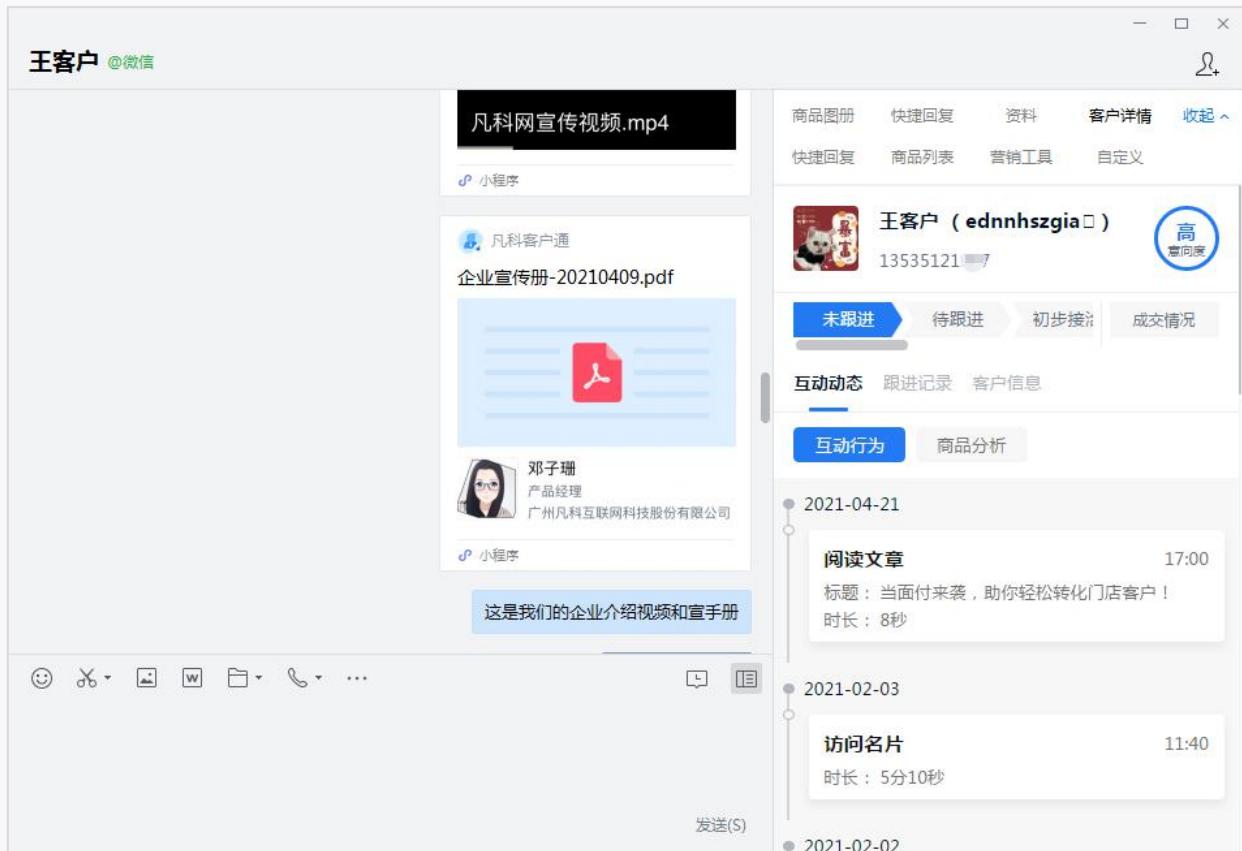
网站地址 <https://www.fkw.com/>

客服电话 02031248996

解决方案 - 案例体验

企微聊天工具栏

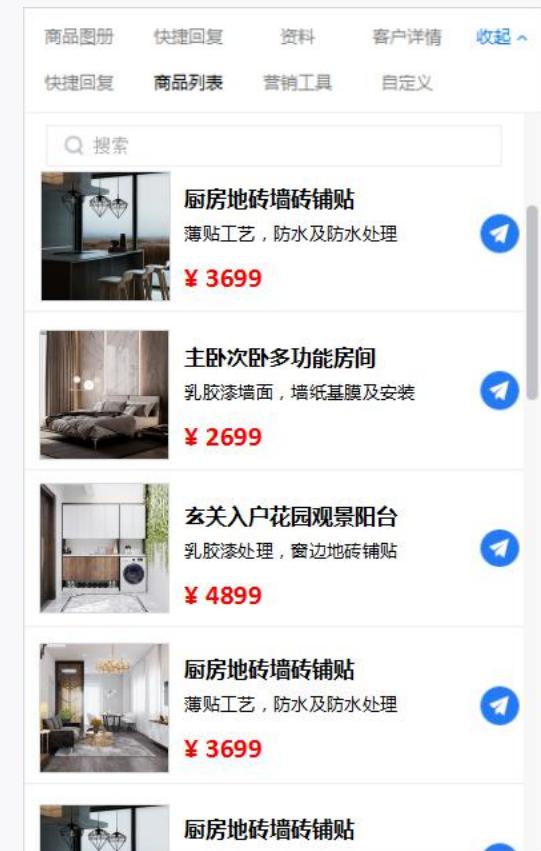
聊天框侧边栏，快速使用客户管理工具，有效提升工作效率



客户详情



快捷回复



商品列表

新客自动拉群

自动加客户为好友并拉进群聊

1

客户扫码



2

加好友自动发送群二维码



3

客户进群



家装嘉年华

新品
来袭

订单满500减100元上不封顶!

家装嘉年华

新品来袭

订单满500减100元上不封顶!

扫码进群享福利

体验进群流程

企微群管理

统计客户群每天的成员数据，成员变动随时了解



聊天工具栏

客户通售后服务对接群					
群公告					
暂无群公告					
4	0	1	2	4	0
群人数	我的好友	我的同事	外部客户	今日进群	今日退群
被邀入群: 2021-04-21 11:43:22					
搜索	成员类型	是否已加好友	Q 搜索	导出	
群成员	成员类型	已加企业成员	进群方式	进群时间	操作
杨晓燕 (群主)	企业成员	-	被邀入群	2021-04-21 11:43:22	
邓晓燕	企业成员	-	被邀入群	2021-04-21 11:43:22	
凡科客户经理杨晓燕 @微信	外部客户	杨晓燕 (跟进人)	被邀入群	2021-04-21 11:43:22	
王客户	外部客户	无	被邀入群	2021-04-21 11:43:37	

后台数据

PART THREE

关于万科



关于凡科

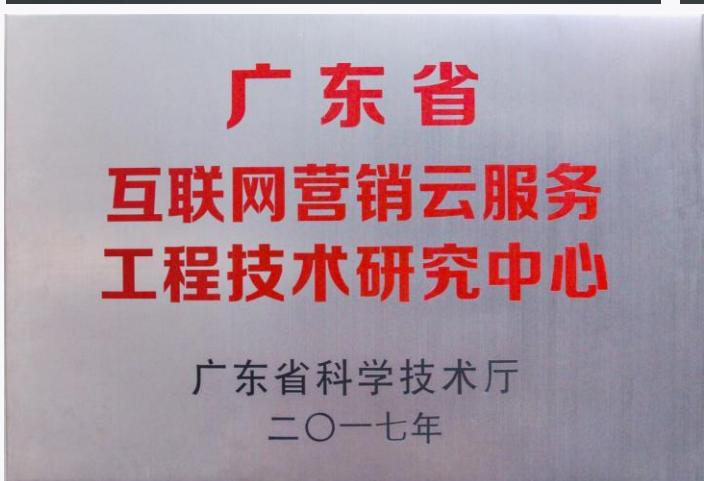
广州凡科互联网科技股份有限公司（简称凡科）是一家助力中小企业数字化经营升级的企业，创立于2010年10月，于2015年7月成功上市国内“新三板”，股票代码：832828。多年来，坚持以“让中小企业经营更简单”的企业理念，为海量中小企业用户提供优质的互联网产品与服务。

目前，凡科旗下拥有凡科网和营站快车两大业务模块，覆盖全场景营销门户、智慧电商零售、数字化门店、自助式营销、人工智能设计、智能销售推广等多种中小企业经营场景，帮助用户借助互联网技术的力量，更高效地进行经营，现今用户已超过2,500万，覆盖全国各地，并把业务拓展至海外。

超过 25,000,000注册用户的共同选择



凡科荣誉（摘录）





谢谢观看