

# 【智用门店系统产品组合】 宠物行业解决方案

# 行 业 背 景

## 宠物行业市场前景广阔

1. 随着国家养宠政策的逐渐开放及完善，以及人均可支配收入的提升，截至2018年，我国养宠家庭数量已超过六千万。
2. 随着我国的老龄化及单身群体的增加，宠物带来的陪伴作用日益明显，提升了上述群体的幸福感，起到排解孤独的作用，据调查，59.1%的宠物主将宠物当成自己的孩子，27.8%将宠物视为亲人。
3. 宠物主对宠物的喂养习惯从“传统散养”逐渐转型为“精养”，涉及的生活用品、玩具、食品、宠物美容、宠物医疗消费大大增加。



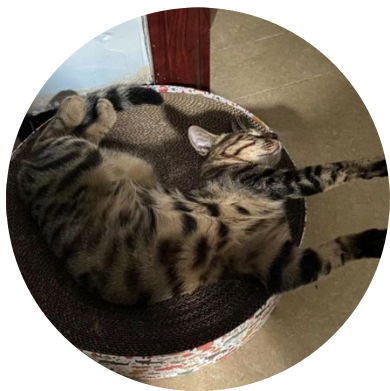
# 行业背景



## 宠物行业市场竞争激烈

1. 宠物食品供应商是宠物市场中最大的消费模块，目前国内宠物主粮市场的竞争格局以品牌竞争为主，品牌的实力、口碑是消费者的重要关注点。
2. 宠物医疗系统是目前宠物市场中最灰色的模块，收费没有统一标准，医疗信息不对称、医患信任度低、对医疗服务不满意情况常有出现。

# 行业问题仍需解决



## 品牌信任度低

国外宠物市场成熟时间较早，消费者对国内品牌了解不深，信任度低



## 会员管理难

门店经营数据量大，难以对顾客进行有效管理，缺少线上自营渠道，和会员的交流少，触达新用户的渠道少。




## 客户流失率高

宠物主群体日渐倾向于一、二线城市的单身、未婚奋斗青年，该群体接受新事物能力快，容易受互联网信息影响，对品牌的粘度不高。

# 宠物行业核心场景

## 门店引流


新会员吸纳  
宠物洗护服务推广

推荐产品 门店系统 

√进店有礼 √拼团 √推广员

推荐产品 微传单 


√宣传海报传播门店信息

推荐产品 销售系统 

√获客文章 √商机雷达获取消费线索

## 用户激活


新宠入住咨询  
疫苗/洗护服务预约  
猫/狗粮&玩具购买

推荐产品 门店系统 

√在线预约 √在线选购

推荐产品 微传单 


√促销海报跳转商品链接

推荐产品 营销活动 


√转盘抽奖派发门店优惠券

## 用户留存复购

搭建会员体系  
刺激用户复购  
门店口碑传播

推荐产品 门店系统 


√会员储值 √会员积分 √订单评价

推荐产品 销售系统 


√设置员工推广任务  
回访老顾客促进复购

## 店务管理

员工管理  
内部奖励

推荐产品 门店系统 

√员工系统 √数据追踪 √门店管理

推荐产品 营销活动 

√员工福利  
内部年会现场抽奖激励员工

云设计



√视觉传达效果优化

# 解决方案—门店引流

新会员吸纳

推荐产品：门店系统



门店系统自带小程序店铺，允许搭建自有渠道，成本低，效益高

多种方式线上拓客，增加拓客渠道

进店  
有礼

创建新会员进店优惠券，注册即可获得，消费宠物洗护或疫苗服务时享受金额折扣

拼团

发起拼团活动，促进老会员邀请新会员参加活动，实现以老带新

推广员

邀请员工、老会员成为推广员，设置宠物玩具、零食等奖励，激励推广员邀请新人注册后，获得对应奖励，实现全民推广



进入门店即送优惠券  
新用户好感度更高



会员完成推广任务获得奖励  
实现以老带新

注：门店系统中的优惠券、拼团功能开放需达到一定版本

# 解决方案—门店引流



## 1、创建拼团任务

使用门店系统创建拼团任务，生成拼团海报。



## 2、我要开团

通过海报扫码进入拼团活动详情页，开团参加。



## 3、邀请成团

利用拼团活动实现裂变，增加品牌曝光量。



# 解决方案一 门店引流

## 方案一

推荐产品：微传单+门店系统



制作趣味海报，用可爱的宠物素材吸引用户注册  
通过微传单进行新店推广/最新会员优惠，用户点击优惠按钮弹出门店小程序二维码，引流用户进入小程序并注册成为新会员，配合新店有礼吸引更多流量。



微传单内嵌  
进店咨询按钮



点击弹出  
门店二维码



扫码进入门店  
实现引流

## 方案二

推荐产品：营销活动+门店系统



利用H5游戏增加互动，游戏结束抽奖派福利  
通过简单的H5游戏派发门店优惠券，引流中奖用户到线下门店内核  
销兑奖或消费使用优惠券



趣味游戏  
嵌入品牌视觉元素



设置门店优惠券  
引流用户线下消费



# 解决方案一用户激活

线上预约，线下消费

推荐产品：门店系统



门店系统小程序店铺内上传产品/服务，吸引用户为爱宠消费

多种激活方式，提升用户活跃度

在线  
预约

会员通过小程序店铺进行服务预约，方便快捷

优惠  
券

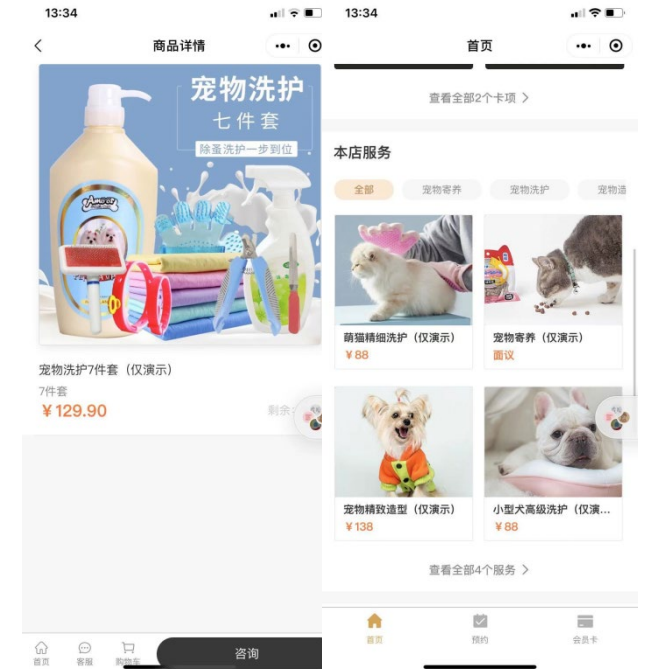
针对宠物的生活用品、医美服务等板块，设置多种类型优惠券，刺激用户浏览不同的商品内容并进行消费

在线  
选购

上架宠物玩具/洗护/主粮产品，刺激用户线上支付购买，并到店自提



在线预约  
提高服务效率



产品/服务上架  
门店产品清晰

# 解决方案一—用户激活

## 方案一

推荐产品：微传单+销售系统



- 通过微传单收集用户消费爱好，分析用户消费习惯，寻找营销切入点
- 通过销售系统**智能名片+IM聊天**功能打造**宠物护理师形象**，主动触达客户
- 销售系统智能名片能增加商品链接，增加门店消费入口
- 销售系统商机雷达追踪用户浏览内容，抓取消费线索



微传单调查问卷  
收集消费线索



智能名片  
增加销售可能

## 方案二

推荐产品：微传单+营销活动



- 通过微传单海报，宣传上新服务，或进行活动报名
- 创建营销活动抽奖游戏，派发线下消费优惠券



微传单海报  
实现线上推广



抽奖游戏  
派送福利

# 解决方案—用户留存复购

会员管理，刺激复购

推荐产品：门店系统



门店系统自带成熟会员系统，提升商家服务管理效率

多种会员玩法，提升会员留存率

卡项消费

设置服务套餐卡，会员购买一次即可多次享受服务，提高服务效率

会员储值

开通会员储值后，会员对账号进行充值，在门店消费时可使用余额支付，提升门店服务效率

会员积分

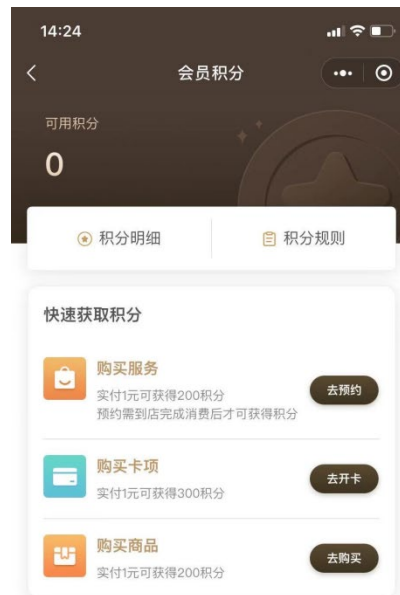
会员消费后即可获得会员积分，线下消费优惠力度更大，有效提升会员复购率

会员等级

设置会员等级提升规则，会员达到一定条件自动升级，享受更大折扣



设置会员等级  
筛选消费人群



会员积分玩法  
提升线下复购率



套餐次卡服务  
增加到店消费

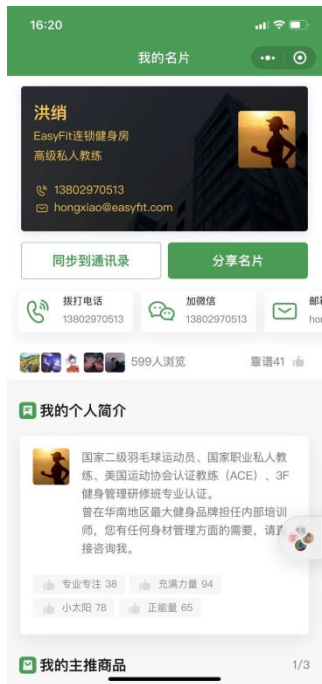
# 解决方案一—用户留存复购

## 方案一

推荐产品：销售系统+门店系统



- 销售系统智能名片功能，增加员工与用户交流，快速传达门店最新信息，针对老客户进行长期服务，刺激复购率。
- 开展营销活动每日签到打卡活动，保持与用户交流，提升好感



智能名片  
维护客户关系



智能名片  
维护客户关系

## 方案二

推荐产品：销售系统+微传单+门店系统



销售系统智能名片内嵌入微传单，通过微传单传播，最终引流到门店活动。



微传单+IM聊天  
多渠道推广门店

# 解决方案—店务管理

员工管理

推荐产品：门店系统



每日更新门店数据，及时复盘业绩情况，管理员工，提升门店硬实力

员工系统

一键查询员工概况、智能排班，提高管理效率

数据追踪

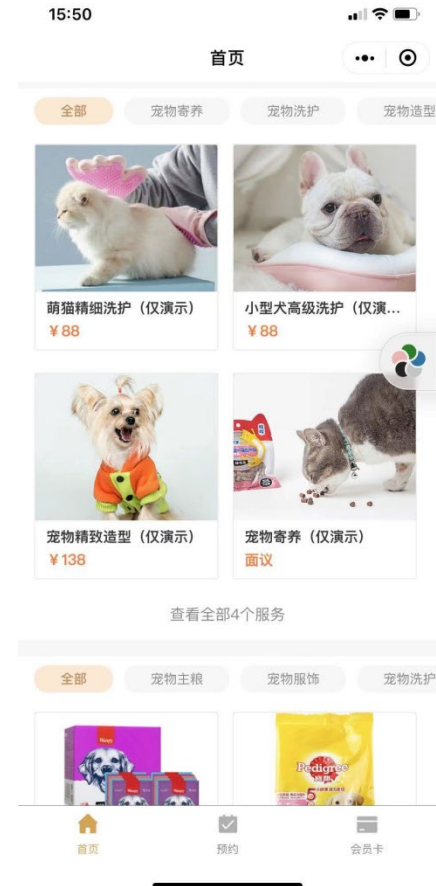
将店铺数据实时同步到手机，随时追踪店铺各项数据，进行分析，及时了解销售情况

门店管理

多门店管理，根据会员地理位置推荐门店，支持门店统一品牌风格

员工福利

设置推广任务，激励员工，派送内部福利



# 视觉传达优化

视觉传达效果优化

推荐产品：云设计



云设计自带10W+可商用设计模板，满足门店不同运营场景中的设计需求，增加视觉愉悦感。

门店  
装修

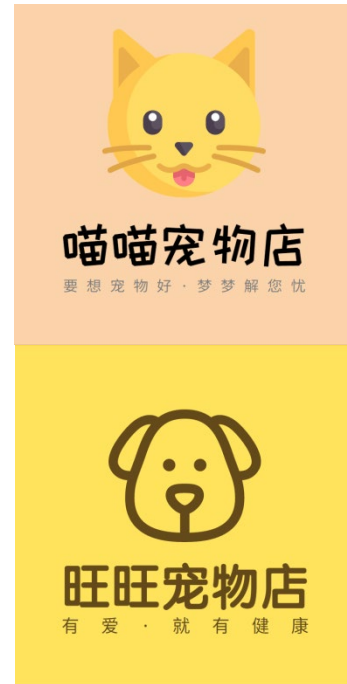
自定义宠物门店装修风格，凸显品牌形象。

活动  
海报

制作趣味海报，放入微传单中，增强推广效果。

商品  
主图

设计商品主图，提高用户消费欲望。



# 案例展示



## 魔力宠物店

魔力宠物店位于社区附近，是一家规模较小且经营方式单一的传统店铺。到店的客户大多来自附近社区，宠物数量有限。随着周边宠物店的增多，前来进行宠物服务的客人就逐渐减少了，魔力宠物店层一度困在“三公里”的魔咒里，利润直线下滑。

# 案例展示

开店初期，店铺知名度不高，来门店咨询的人不多，于是店主开启了**附近的小程序**功能，一定区域范围内用户能轻易搜索到，增加门店线上曝光，同时制作**抽奖大转盘**活动，邀请中奖用户到店免费试吃、享受宠物洗护服务，获得用户的一致好评，还设置了**推广员任务**，引导员工及老会员邀请新人，实现以老带新。

## a. “搜附近” 功能

魔力宠物店开通“附近小程序”功能并关联推送给公众号粉丝，利用微信自带流量免费有效拓展门店附近的客源。



## b. 营销大转盘

魔力宠物利用营销功能的【大转盘】活动来邀请中奖客户带宠物到店参加免费试吃+洗护服务，一下子吸引了大批新用户。



## c. 多方式推广

通过设置推广奖励（优惠券、礼品），让会员化身“推广员”，借助老带新引导更多顾客消费。魔力宠物还设置了门店/员工/传单和异业合作等的渠道码，各个推广数据都有迹可循。





# 案例展示

积累了一定的用户量后，店主在门店里**上架各种高性价比产品和服务**，提高店铺销售额，同时派送各种**优惠券**增加优惠力度，同时开启多项**服务预约**，合理安排员工在高峰期的服务工作，减少用户流失，进一步增加用户好感。

## a. 进店有礼

顾客线进入店铺，注册成为会员即可领取折扣券、满减券等进店优惠大礼包，进一步激活顾客。



## b. 上架产品服务

铲屎官可在线查看或预约宠物洗护、美容、驱虫等服务项目，以及购买猫粮狗粮、食盆等商品，方便快捷。



## c. 预约功能

根据护理师排班情况和服务时间设定。铲屎官只需提前预约，到店就服务。若预约满额，系统自动停止该服务预约，让顾客避免长时间等待。



# 案例展示

接着，店主建立起成熟的**会员系统**，设置不同会员层级和增值服务，通过**会员储值**提前为店储备资金流。

## a. 会员档案

魔力宠物利用系统为每位会员和宠物建立档案，通过打标签形成用户画像。授权店员通过档案可以快速了解会员消费明细、预约、宠物情况等。



## b. 会员储值

魔力宠物设置了洗护次卡、寄养月卡项目、各阶段会员充值赠送和宠物服务计划等，充值后即可使用。多样化的服务可以满足不同客户的需求，提高了会员消费的持续性，加速资金回笼。



# 案例展示

在**积分商城**内，店主设置了多种积分商品，如宠物零食、宠物玩具、宠物被窝等用品，会员消费后获得积分，即可在**积分商城**内兑换，进一步促进用户复购，同时系统可收录会员的生日，为后续的**短信营销**做铺垫

## a. 积分商城

会员在消费后获得的积分可在积分商城兑换如：梳毛用具、猫粮狗粮等礼品和优惠券、折扣券等，进一步促进顾客复购。

### 兑礼品

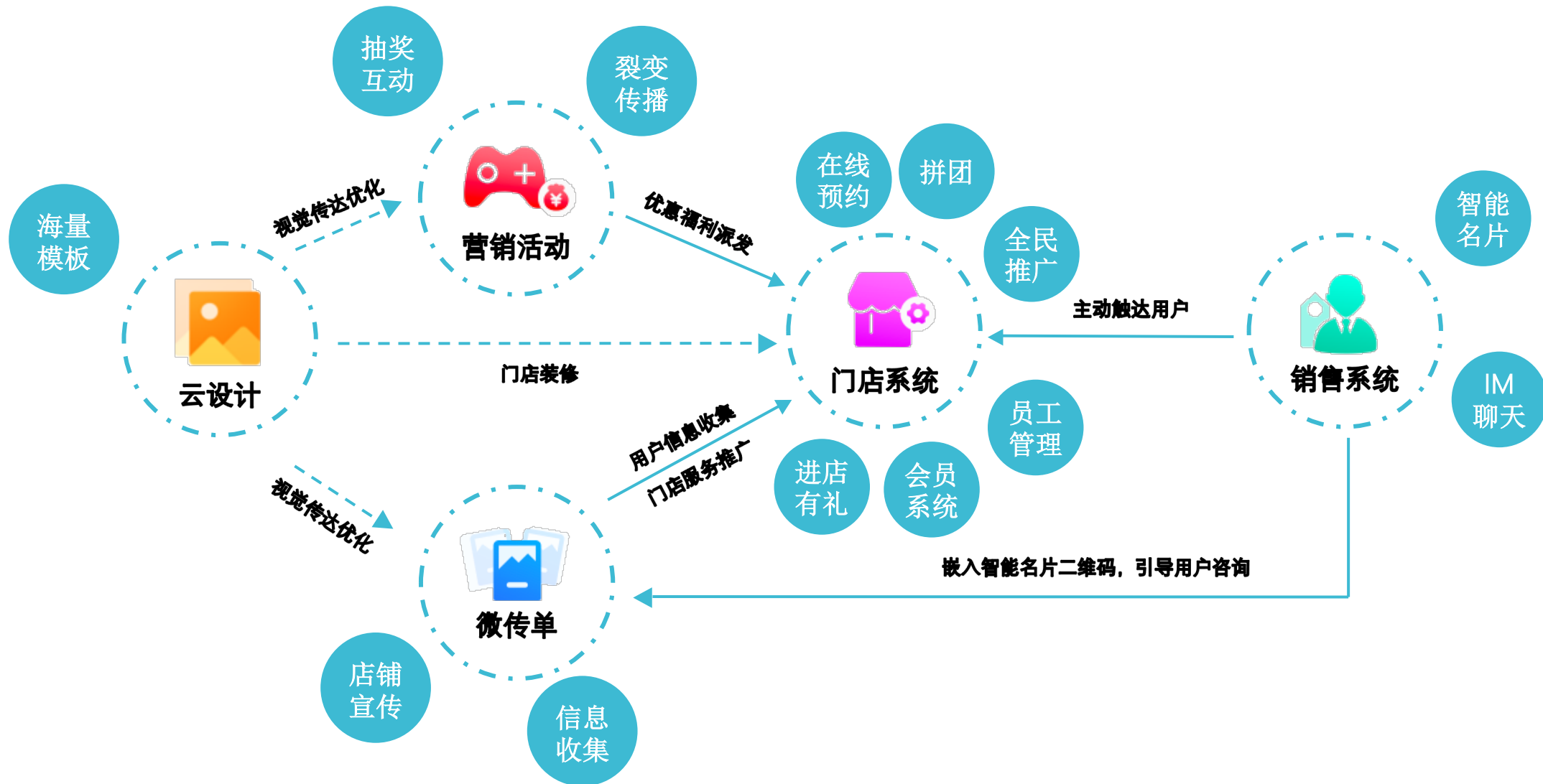


## b. 短信营销

系统给会员短信发送生日祝福和到期提醒，刺激沉默会员和关怀活跃会员两不误。宠物店每月举办宠物交友会，短信邀请，让铲屎官实现“宠物社交”，在提高会员复购率的同时实现再次拉新。



# 宠物门店解决方案





谢谢您的观看