

解决方案实践

有赞快消行业私域用户运营服务平台解决方案实践

文档版本 1.0
发布日期 2025-04-11



版权所有 © 华为技术有限公司 2025。保留一切权利。

非经本公司书面许可，任何单位和个人不得擅自摘抄、复制本文档内容的部分或全部，并不得以任何形式传播。

商标声明



HUAWEI和其他华为商标均为华为技术有限公司的商标。

本文档提及的其他所有商标或注册商标，由各自的所有人拥有。

注意

您购买的产品、服务或特性等应受华为公司商业合同和条款的约束，本文档中描述的全部或部分产品、服务或特性可能不在您的购买或使用范围之内。除非合同另有约定，华为公司对本文档内容不做任何明示或暗示的声明或保证。

由于产品版本升级或其他原因，本文档内容会不定期进行更新。除非另有约定，本文档仅作为使用指导，本文档中的所有陈述、信息和建议不构成任何明示或暗示的担保。

安全声明

漏洞处理流程

华为公司对产品漏洞管理的规定以“漏洞处理流程”为准，该流程的详细内容请参见如下网址：

<https://www.huawei.com/cn/psirt/vul-response-process>

如企业客户须获取漏洞信息，请参见如下网址：

<https://securitybulletin.huawei.com/enterprise/cn/security-advisory>

目 录

1 方案概述.....	1
2 资源和成本规划.....	4
3 实施步骤—有赞快消行业私域用户运营服务平台解决方案功能.....	7
3.1 智能导购平台.....	7
3.2 会员运营小程序.....	17
3.3 CRM 消费者运营平台.....	22
4 修订记录.....	27

1 方案概述

应用场景

场景一：帮助品牌的大型商超渠道赋能引流，激励导购，沉淀私域用户

业务痛点：

商超促销业绩难提升，导购难激励难管理。大型商超无法直接推广品牌自有线上小程序，无法沉淀用户至品牌私域，消费者难沉淀，难触达。

解决方案：

基于对乳品/食品/饮料细分行业的深耕洞察，提供定制化的解决方案深度满足客户，通过智能导购平台建立品牌与消费者桥梁，赋能渠道开展O2O业务及标准营销活动，构建私域生态用户池；

方案价值：

- 提升导购业绩30%，帮助品牌建立更紧密的顾客关系，有效收集用户反馈，快速响应市场变化。
- 深化用户连接，增强市场洞察力：通过数字化手段收集和分析消费者数据，促进产品和服务的创新，满足市场需求。

场景二：DTC消费者运营

业务痛点：

快消品牌核心以渠道为王，无法直接触达终端消费者；

品牌对消费者画像及需求不清晰，市场反馈滞后，不利于市场决策；

品牌在单向的深度分销中增量见顶，销量提升缓慢。

解决方案：

- 建立可直接触达消费者的多渠道触点；
- 需要沉淀品牌全渠道用户，开展新品推广，获取用户画像；
- 通过直接运营C端用户，占领用户心智，反向赋能线上线下渠道销量增长；

方案价值：

- 通过会员体系建设，内容营销和社群建设，优化用户体验，构建品牌忠诚度闭环。

- 帮助品牌快速了解用户偏好和需求，实现更加个性化的标准营销和服务，塑造用户心智，增强用户的忠诚度和品牌粘性，赋能最终的交易转化，帮助品牌线上线下业绩提升20%。整体满足商家从渠道引流赋能、到用户心智塑造的全流程业务链路。

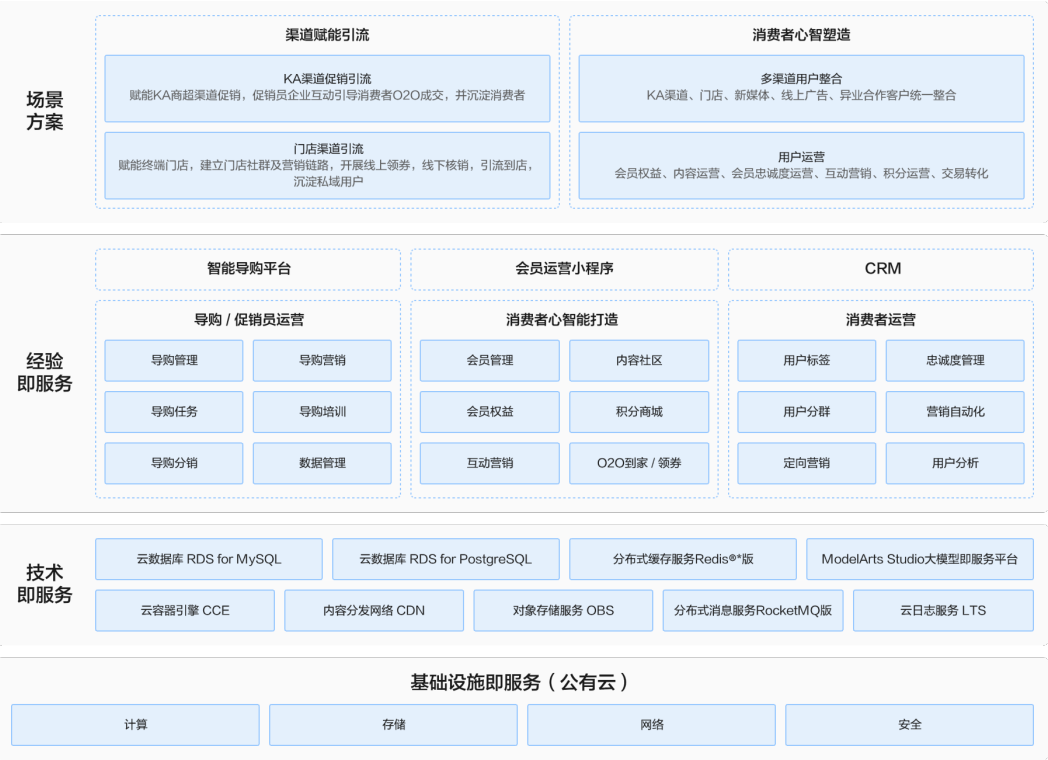
方案架构

方案由华为云计算底座+有赞产品服务形成面向快消行业的商家从渠道引流赋能，到用户心智塑造的全流程解决方案。

方案通过智能导购平台建立品牌与消费者桥梁，赋能渠道开展O2O业务及标准营销活动，构建私域生态用户池；通过会员运营平台及CRM，打造C端心智塑造的DTC运营模式，创新用户互动及内容营销场景，开展会员运营，扩展DTC交易规模，实现更加个性化的标准营销和服务，塑造用户心智，增强用户的忠诚度和品牌粘性。

业务架构

图 1-1 业务架构图



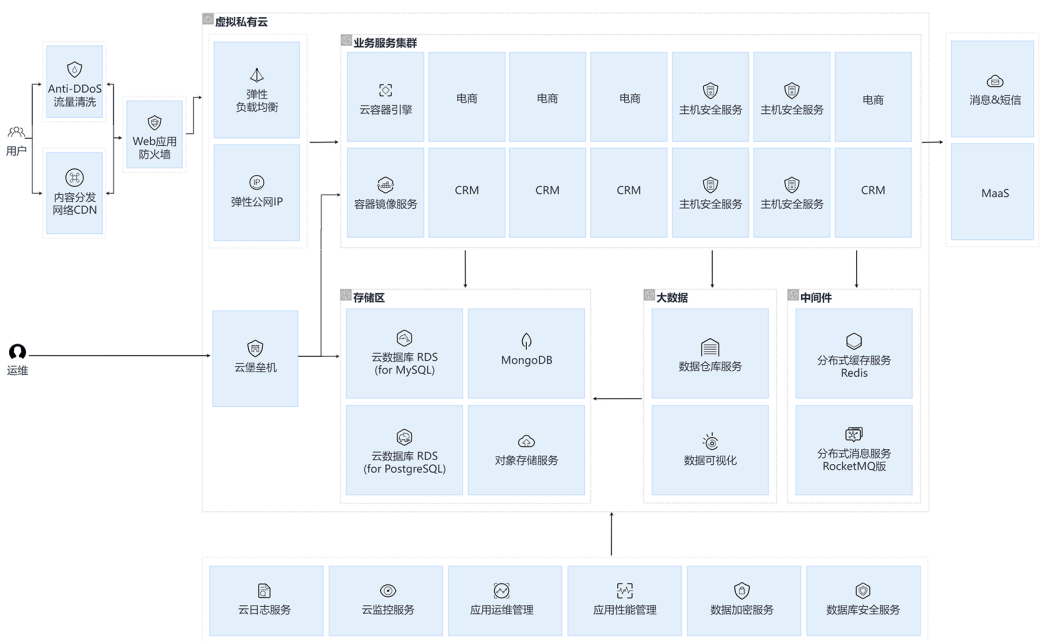
- 赋能渠道，桥连用户：基于对乳品/食品/饮料细分行业的深耕洞察，提供定制化的解决方案深度满足客户，赋能大型商超渠道及门店导购建立直接与消费者沟通的桥梁，提升导购业绩30%，帮助品牌建立更紧密的顾客关系，有效收集用户反馈，快速响应市场变化。
- 个性标准，塑造心智：基于有赞沉淀多年的DTC运营行业最佳实践，快速了解用户偏好和需求，实现更加个性化的标准营销和服务，塑造用户心智，增强用户的忠诚度和品牌粘性，赋能最终的交易转化，帮助品牌线上线下业绩提升20%。整体满足商家从渠道引流赋能、到用户心智塑造的全流程业务链路。
- 智能创新，赋能导购：集成华为云MaaS服务，实现智能导购助手应用，按门店按导购标准提升导购价值传播能力。并基于对市场数据和用户行为进行智能分析，

赋能导购更加标准的为用户提供个性化的服务，助力提升品牌与消费者的互动效率和效果。

- 主动防护，安全合规：通过数据加密服务 DEW，主动加密用户敏感隐私数据。使用数据库安全服务 DBSS，提供数据库审计、实时告警和风险操作识别等功能。保障品牌和渠道的信息安全，积极响应国家个保法要求，为品牌提供可信赖的运营基础。

部署架构

图 1-2 部署架构图



- 通过容器三件套：CCE、CCI、SWR，降低部署复杂度，达成弹性扩容；
- 通过MaaS，实现智能导购助手应用；
- 通过DEW，对关键用户隐私数据进行加密，满足个保法要求；
- 通过LTS+CES+AOM+APM，组合监控系统，降低监控和运维的复杂度；

方案优势

- 全域数据资产化，驱动持续增长：打通全渠道用户触点，构建动态数据银行，实时捕获消费趋势变化，支撑产品创新与市场决策的持续先进；
- AI赋能导购，重塑服务标准：智能导购系统实时推送用户画像与行为预判，打造千人千面的专属服务体验，建立品牌与消费者的终身价值纽带；
- 智能营销中台，开启长效增长：基于全生命周期用户模型，实现自动化标准触达与权益动态匹配，构建可迭代的忠诚度增长飞轮。

2 资源和成本规划

表 2-1 云资源清单

云服务	规格	数量	计费模式	是否必选	参考价格 (元/年)
云数据库 RDS for MySQL	规格: 通用可用区 MySQL 8.0 主备 通用型 2核4GB 存储空间: SSD云盘 200GB	1	按需	是	5660
云数据库 RDS for PostgreSQL	规格: 通用可用区 PostgreSQL 16 主备 通用型 2核4GB 存储空间: SSD云盘 200GB	1	按需	否	9650
分布式缓存服务 Redis®*版	产品类型: 基础版 6.0 主备 X86 DRAM 2 2 GB	1	按需	是	675
分布式消息服务 RocketMQ版	规格: rocketmq.b1.large.1 存储空间: 超高IO 100GB	1	按需	是	17650
云容器引擎 CCE	产品分类: CCE容器集群 Standard/Turbo 50节点 3实例 (高可用)	1	按需	二选一	12624
弹性云服务器 ECS	规格: X86计算 通用计算增强型 c3ne.large.2 2核 4GB 镜像: CentOS CentOS 8.2 64bit 系统盘: 通用型SSD 40GB 弹性公网IP: 全动态BGP 独享 按带宽计费 5Mbit/s	1	按需		6650

云服务	规格	数量	计费模式	是否必选	参考价格(元/年)
云数据仓库 GaussDB(DWS)	热数据存储: 100 GB * 2 (副本) * 3 节点 节点规格: dwsk2.xlarge 标准数仓 鲲鹏 4 vCPUs 32 GB * 3 节点	1	按需	否	25617
ModelArts Studio 大模型即服务	DeepSeek V3	/	按需	否	/
对象存储服务 OBS	按需	1	按需	是	1161
内容分发网络 CDN	使用区域: 中国大陆流量包 全时流量包 500GB 1 个月	1	按需	是	200
证件类OCR (Card OCR)	按需	1	按需	否	3200
消息&短信 MSGSMS	短信类型: 验证码和通知短信 按需	/	按需	是	0
数据库安全服务 DBSS	版本: 数据库安全审计 基础版	1	按需	否	10000
数据加密服务 DEW	产品类型: 专属加密 标准版 2个	1	按需	否	40000
云日志服务 LTS	日志读写流量: 119.51 GB 日志索引流量: 599.51 GB 日志标准存储: 299.51 GB	1	按需	否	13900
云监控服务 CES	默认	/	按需	是	0
企业主机安全 HSS	企业版	1	按需	是	900
云堡垒机 CBH	实例类型: 单机 性能规格: 10资产标准版	1	按需	否	7000
弹性负载均衡 ELB	实例类型: 共享型负载均衡 (性能保障模式) IP费用: 1个 全动态BGP 带宽: 全动态BGP 带宽 1Mbit/s	1	按需	是	2650
应用运维管理 AOM	自定义指标上报量: 100百万次/天 指标存储时长: 7天 数据转储: 1GB	/	按需	是	0
Web应用防火墙 WAF	规格选择: 入门版	1	按需	是	990

云服务	规格	数量	计费模式	是否必选	参考价格(元/年)
DDoS	默认	/	按需	是	0

3

实施步骤—有赞快消行业私域用户运营服务平台解决方案功能

有赞快消行业私域用户运营服务平台解决方案主要由智能导购平台、会员运营小程序、CRM组成并对外提供服务，具体功能模块详见下方。

[3.1 智能导购平台](#)

[3.2 会员运营小程序](#)

[3.3 CRM消费者运营平台](#)

3.1 智能导购平台

会员分析

功能说明：门店助手端查看权限门店下会员数据、联系人数据、群聊数据；

使用场景：

- 店员: 登录查看自己所在门店的会员数据和销售数据；
- 店长/管理层: 登录查看自己权限下门店的会员数据和销售数据；

操作流程

1. 门店切换：登录后，首页中单击门店栏位信息，可进行门店信息切换。切换门店后，分析类报表数据，即按照切换后的门店数据进行展示。

图 3-1 门店切换 1



- 所有门店：切换门店选择的一种快捷方式，分析类报表为权限下所有门店数据；
- 单选/多选门店：分析类报表数据按照单选/多选后的门店进行展示；

2. 会员分析

图 3-2 会员分析



- 门店会员：截止当前选择门店已注册会员总数；
- 我的会员：已分配到自己的会员数；

 注意

显示的数据和选择的无关。

-
- 昨日新增：前一天所在的门店注册会员数；
 - 今日新增：当日所在门店新增的注册会员数；
 - 本月新增：本月所在门店新增的注册会员总数；

 注意

默认为每10分钟执行1次，具体参照调度任务：定时任务-门店助手数据计算。如果需要看最新数据，也可以手工执行改调度；

门店会员和我的会员可以查看具体明细列表。其中列表数据为实时数据，所以可能存在汇总数据和列表明细数据不一致的情况；

-
3. 联系人分析：切换今日/本月显示企微联系人添加情况；
- 我的联系人：截止当前自己添加企微的会员总数（不含已删除联系人）；
 - 客户新增：今日/本月添加自己企微且属于自己管理的联系人数；
 - 非客户新增：今日/本月添加自己企微但不属于自己管理的联系人数；
 - 联系人流失：今日/本月自己主动删除或被删除联系人的企微联系人数；
 - 注册人数：今日/本月添加自己企微且完成小程序注册的联系人数；
 - 转化人数：今日/本月添加自己企微且完成小程序注册后首单转化的联系人数；
 - 转化金额：今日/本月添加自己企微且完成小程序注册后首单转化联系人的消费总额；

 注意

默认为每10分钟执行1次，具体参照调度任务：定时任务-门店助手数据计算。如果需要看最新数据，也可以手工执行改调度；

-
4. 群分析：切换今日/本月展示企微信群组的相关情况；
- 我的群聊：截止当前自己创建管理的群总数；
 - 加群人数：今日/本月添加自己创建群的联系人总数；
 - 退群人数：今日/本月退出自己创建群聊的联系人总数；
 - 群成员转化数：今日/本月群成员存在转化订单人数；
 - 群成员转化金额：今日/本月群成员转化订单总金额；

 注意

群分析数据为实时数据；

导购任务

功能介绍：品牌管理员或者负责人，通过CRM后台营销设计配置导购任务或者售后回访生成导购任务后，生成任务的分配给门店导购，由导购按照任务描述要求和话术，完成分配任务，以此来提高导购完成任务的效率，提高服务质量，增加会员认同感和满意度，从而增加销售机会提高销售业绩。

使用场景

- 品牌管理员或者负责人，通过营销设计触达通过导购任务的活动，自动或者手工分配给到门店导购，门店 导购接收信息提醒后，完成任务。
- 会员消费订单产生后，售后特定天数，需要针对订单销售的商品进行跟踪回访，根据CRM后台售后回访 配置的内容，给订单的销售导购生成回访任务，销售导购收到任务提醒后，按要求完成任务。

操作流程

- 门店助手->任务-导购任务，进入导购任务分析页面，显示不同类型任务按月、季、当年、自定义日期分析导购任务的执行以及执行转化情况；

图 3-3 导购任务



导购任务分析数据，默认每隔10分钟计算一次，调度任务，开发平台->调度管理->计划调度(定时任务(报表)_导购任务数据分析)。

- 任务项：当前月/季/年度有分配记录的总任务数。存在数据权限。店员看自己店的。管理者看到多个店的。任务项 到员工层级。
 - 任务总人数：当前月/季/年度分配给导购任务的明细总数。任务总人数到会员层级。
 - 任务完成人数：当前月/季/年度分配给导购后已完成任务的明细总数。到会员层级。
 - 任务完成率：当前月/季/年度完成任务中的会员人数/当月任务总参与的会员人数。
 - 任务回店人数：当前月/季/年度参与任务且有消费的会员总人数；
 - 任务回店率：当前月/季/年度参与任务且消费的会员人数/任务总会员人数；
 - 成交人数：任务执行周期内当前月/季/年度完成任务且有消费的会员总人数；
 - 成交率：任务执行周期内且当前月/季/年度完成任务且有消费会员总人数/任务总会员人数；
 - 成交金额：任务执行周期内且当前月/季/年度完成任务会员的消费总金额。
 - 任务用券人数：在任务执行期间内，参与任务会员当月消费用券人数；
 - 成交用券人数：在任务执行期间内，参与任务会员当月任务完成且消费以及消费用券人数；
2. 任务查看：导购任务产生时，每个导购会接收到像一个的企微通知信息，单击链接，可直接进入任务列表。

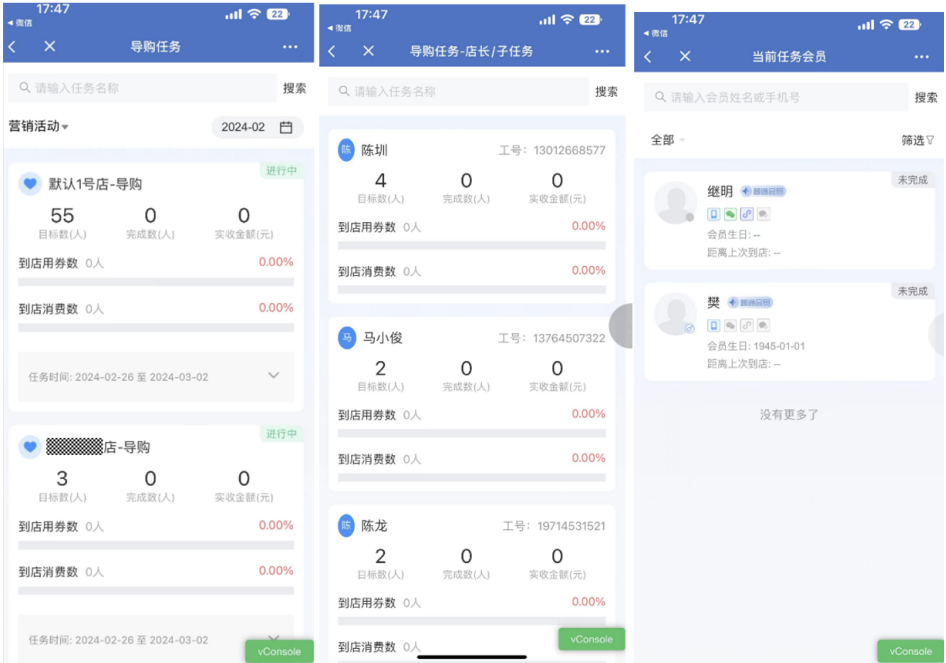
图 3-4 任务列表 1



单击报表中每个类型的板块，可以进入任务明细。任务明细根据登录者的身份，显示的内容则有不同，具体区别如下：

- 管理层/门店店长：分三层查看具体任务数据，第一层位按类型按权限下门店任务汇总的数据，第二层为选择门店下员工的汇总数据，第三层位具体员工下的明细数据。

图 3-5 任务列表 2



- 店员：分二层查看数据，第一层为按自己工号进行汇总的数据，第二层为任务具体任务明细数据；

图 3-6 任务列表 3



3. 导购任务执行：任务会员中，单击需要完成任务的会员，弹出操作按钮，分别为：会员详情、填写小结、企微沟通、拨打电话。

图 3-7 导购任务执行 1



- 会员详情，完成任务时，需要了解会员的信息，如基本信息、标签信息、消费信息，根据了解的信息准备沟通话术，为更好的完成任务做到完成额任务前知己知彼。

会员详情页面具体介绍参见：工作台->会员管理->新建会员(会员详情)。

- 填写小结，和会员沟通完毕后，登记记录沟通情况，保存后，任务状态变成完结状态，即完成导购任务，必须登记填写小结才算任务完成。

图 3-8 导购任务执行 2

18:06

新建沟通小结

张老师 普通会员

备注:新

沟通发起方 店员 会员

沟通目的

售后回访

生日维护

新品推荐

营销活动

节假日问候

唤醒维护

测试

沟通渠道

电话

短信

企业微信

沟通结果

沟通成功

拒绝沟通

空号/号码错误

沟通内容

请输入留言

再次跟进

保存

18:06

新建沟通小结

张老师 普通会员

备注:新

沟通发起方 店员 会员

沟通目的

售后回访

生日维护

新品推荐

营销活动

节假日问候

唤醒维护

测试

选择跟进原因

消息未回

电话未接通

会员忙

其他 请输入原因

确定

填写小结时，直接『保存』按钮，则任务变为完结状态。如果暂时无法完成，填写信息后，选择『再次跟进』按钮，可后续再次针对任务进行沟通登记，直至直接『保存』记录才可以。

- 企微沟通，需要完成任务的导购，添加过任务中的会员成为企微联系人时显示。直接单击『企微沟通』，通过企业微信直接联系客户。
- 拨打电话，未添加任务会员为企微联系人，只能通过拨打手机号进行联系。

⚠ 注意

拨打产生的通信费用，属于导购个人手机产生，需要慎用。如果是企一配置使用手机，可以忽略。

知识库

功能介绍：企业品牌在后台维护企业知识信息，包含不局限如，销售话术、商品介绍、促销互动介绍等信息，门店店员可通过知识库快速获取自己所需要的信息，提高工作效率和决策质量。

使用场景

- 企业品牌定时更新对外销售沟通话术，门店店员快速检索学习；
- 企业品牌定期维护促销知识信息，用于店员对外推广。

操作流程：门店助手->知识库信息，可以根据全文、关键字、标签筛选知识库信息。

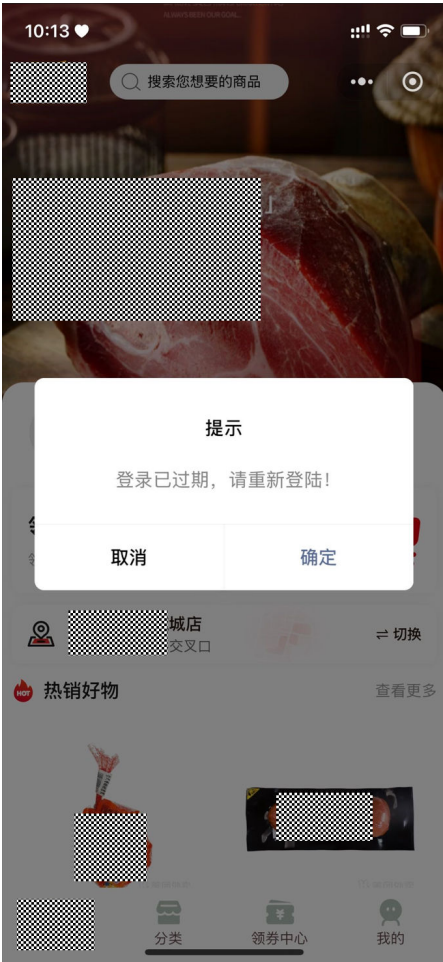
图 3-9 知识库信息



3.2 会员运营小程序

新用户注册登录

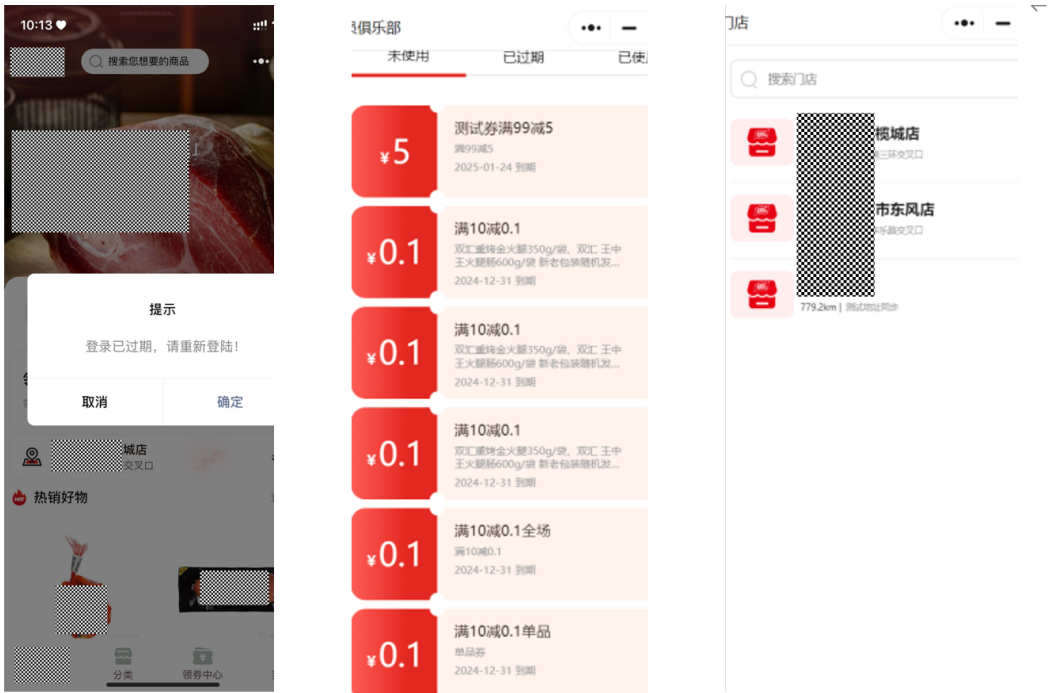
进入小程序提示登录，单击跳转至登录页面



首页

顶部搜索栏可进行商品搜索，下方为后台配置轮播图；单击卡券跳转至【我的优惠券】，查看未使用、已使用、已过期优惠券；门店右侧点切换进入【选择门店】页面，搜索选择对应门店后，首页下方热销好物切换为对应门店下商品。

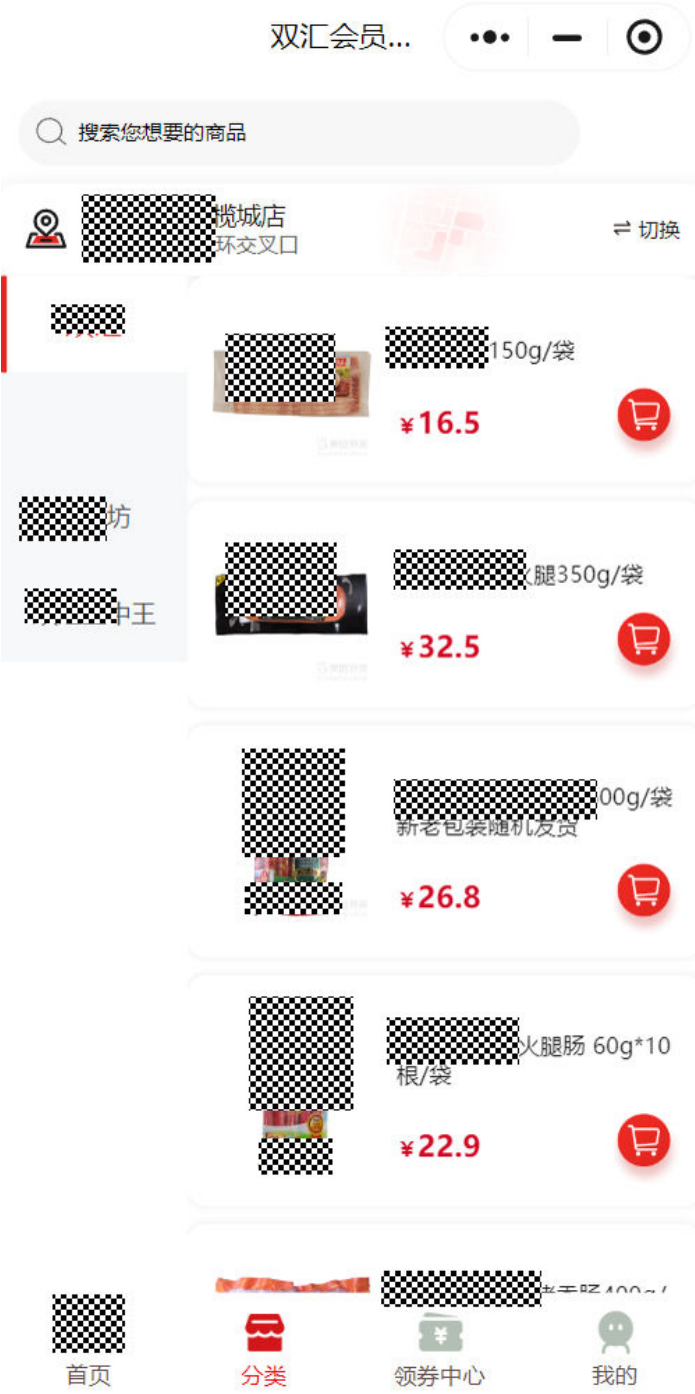
图 3-10 首页



分类

顶部搜索栏，可切换门店，切换门店后对应分类下商品更新
此处分类取的是美团给的品牌名

图 3-11 分类



领券中心

客户直接从小程序领券中心进入并领券，不会绑定券与导购关系

图 3-12 领券中心



我的

顶部背景图固定，不可通过后台配置。我的订单区域可单击查看不同状态下订单详情，会员服务-单击领券中心可跳转至领券中心；猜你喜欢展示用户选择门店下的不同商品。

图 3-13 我的



3.3 CRM 消费者运营平台

账号配置

- 功能介绍：**配置初始化CRM和TX应用体系的账号信息对接，包含：公众号、小程序、开放平台、企业微信；
- 使用场景：**CRM系统部署完毕后，配置打通和TX应用体系下的公众号、小程序、开放平台，企业微信，实现CRM系统和相关平台数据绑定、识别和同步；
- 操作流程**
1. 进入【社交SCRM】>【移动管理】>【账号配置】>【账号配置】，进入页面后，可通过账号编码、账号名称，查看已经创建完成的相关账号信息；

图 3-14 账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

账号配置

- 类型：与TX平台对接的类型，分为：微信服务号(公众号)、企业号(微信企业号)、小程序(微信小程序)、微信开放平台、企微通讯录、企微联系人、会话存档应用；
 - 微信服务号：微信公众号, 获取公众号粉丝，实现通过公众号进行图文、模版消息触达；
 - 小程序：微信小程序，通过小程序授权、实现公众号粉丝、企微联系人、小程序授权注册，生成存量会员信息；
 - 企业号：实现和企业微信对接，对接企微通讯录，打通和企微员工的互通；对接企微联系人，实现和企微粉丝的联系建立、信息触达等；
 - 开发平台：企微绑定开放平台，小程序或者开放平台同时绑定到开放台，实现小程序、公众号、企业微信获得TX的唯一识别ID-Unionid，通过唯一识别Unionid 实现公众号、小程序、企微信数据实现整合，生成统一的会员信息；
- 应用密钥(AppSecret)：与应用ID对应密钥，从对用平台账号获取；

 注意

每次平台重置AppSecret后，都需要从平台账号后台获得AppSecret更新CRM账号中的应用密钥

- 渠道名称：账号初始添加时，生成粉丝会员数据的默认来源门店，如果添加生成数据，无法获取有效的默认门店时使用；
- 是否默认账号：同时一个类型多个账号时，设定一个默认账号信息；

主动营销

功能介绍：营销活动设计，即主动营销，也就是根据会员类型进行自动化的标准运营，通过人群筛选、福利策略选择、私域触达覆盖复杂的营销场景，提高运营成员的工作效率，帮助企业实现降本增效。

使用场景：对于拥有较大客户群体的企业，帮助企业针对不同会员复杂的运营场景，全局思维围绕会员旅程、会员生命周期、人群包营销三大核心,制定符合自身业务场景的高度自定义的营销策略，完成复杂运营场景的用户触达，统计客户触达效率，提高企业运营效率,从而提升单客LTV。

操作流程

1. 进入【营销管理】>【主动营销】>【活动设计】可通过活动编码、活动名称、活动状态、活动创建日期筛选查看已经创建的活动信息；

图 3-16 营销管理

用户数据 营销管理 多店铺管理 社交SCRM 企业管理 配置管理 开发平台									
活动管理 请输入活动名称 活动名称 请输入活动名称 状态 请选择状态 活动创建日期 开始活动创建日期 结束活动创建日期									
新增									
	活动编码	活动名称	活动类型	活动时间	状态	创建时间	创建人编码	创	操作
☐	MK2312110000000801	测试停用	营销类	2023-12-11 2023-12-31	创建中	2023-12-11 15:16:00	huangpingping		编辑 删除 详情 停用 营销设计
☐	MK2312110000000786	营销分组合并	营销类	2023-12-11 2023-12-31	创建中	2023-12-11 11:43:43	15098718907		编辑 删除 详情 停用 营销设计
☐	MK2312110000000785	测试小惠	营销类	2023-12-11 2023-12-31	已完成	2023-12-11 11:20:04	158322		编辑 删除 详情 停用 营销设计
☐	MK2312080000000784	111111	营销类	2023-12-08 2023-12-31	创建中	2023-12-08 11:43:53	admin		编辑 删除 详情 停用 营销设计
☐	MK2312040000000782	1204U测试	营销类	2023-12-04 2023-12-31	创建中	2023-12-04 15:22:50	huangpingping		编辑 删除 详情 停用 营销设计
☐	MK2312010000000778	测试	营销类	2023-12-01 2023-12-31	已完成	2023-12-01 13:26:42	15098718907		编辑 删除 详情 停用 营销设计

2. 新增，创建一个新的营销活动；

图 3-17 新的营销活动

主页 活动设计

活动设计 / 新增营销活动

保存 重置

营销编码 MK2312110000000802

营销名称

开始时间 2023-12-11

结束时间 2023-12-31

活动类型 请选择

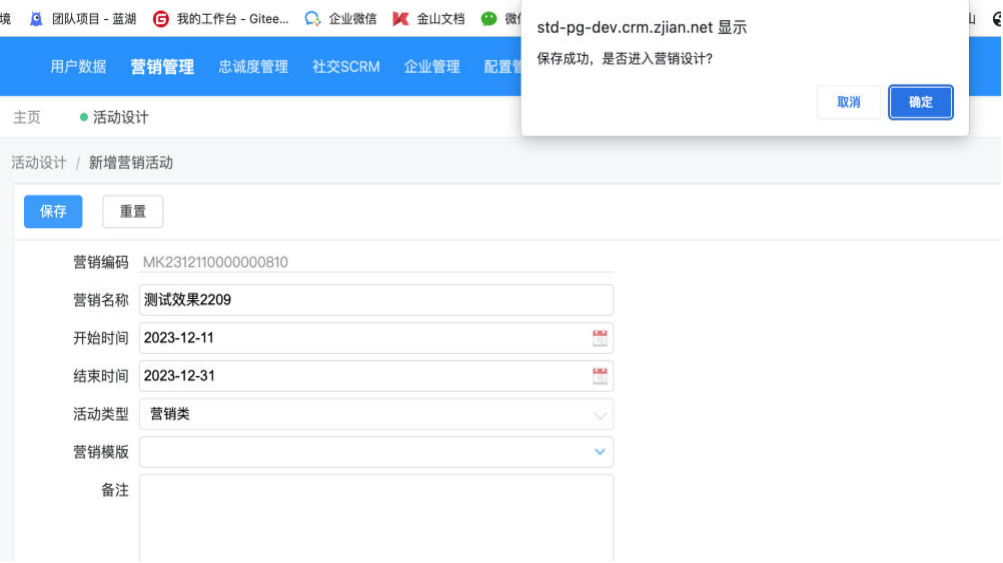
营销模版

备注

- 营销编码：自动生成，用于查询后续和营销活动分析的条件。
- 营销名称：手工输入，长度80个汉字，用于查询后续和营销活动查询的条件。
- 活动日期：开始日期、结束日期，活动执行的日期区间，以及用作后期营销活动分析数据时，营销行为数据的取数区间依据；
- 活动类型：包含营销类、关怀类、通知类、其他类；该项只做分析汇总统计时使用，无业务逻辑；
- 营销模版：历史已经成功执行或者已停用的营销活动，可选择保存后，复制生成新的营销流程，作为本次创建活动的业务流程，方便快速操作；

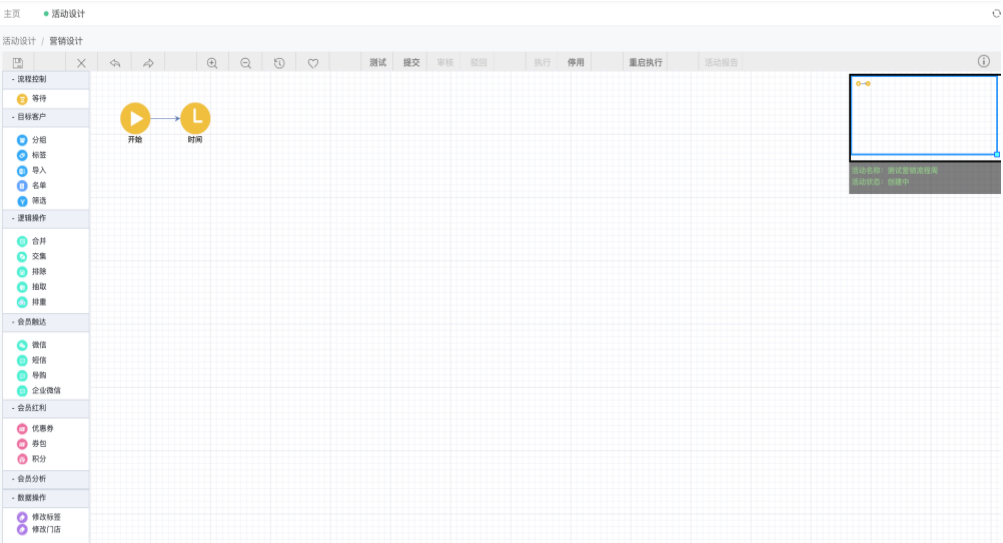
3. 营销信息保存后，确认是否进入“营销设计”；

图 3-18 营销设计



4. 确认自动跳转“营销设计”后，进入“营销画布”；

图 3-19 营销画布



4 修订记录

表 4-1 修订记录

发布日期	修订记录
2025-04-11	第一次正式发布。