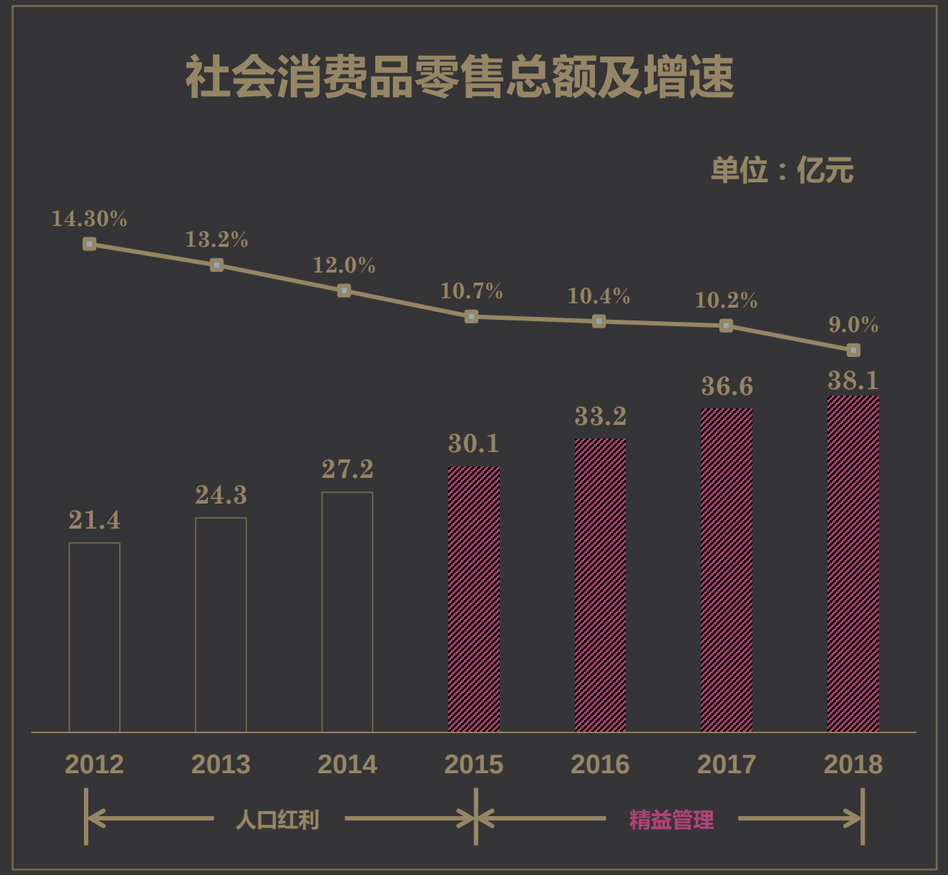
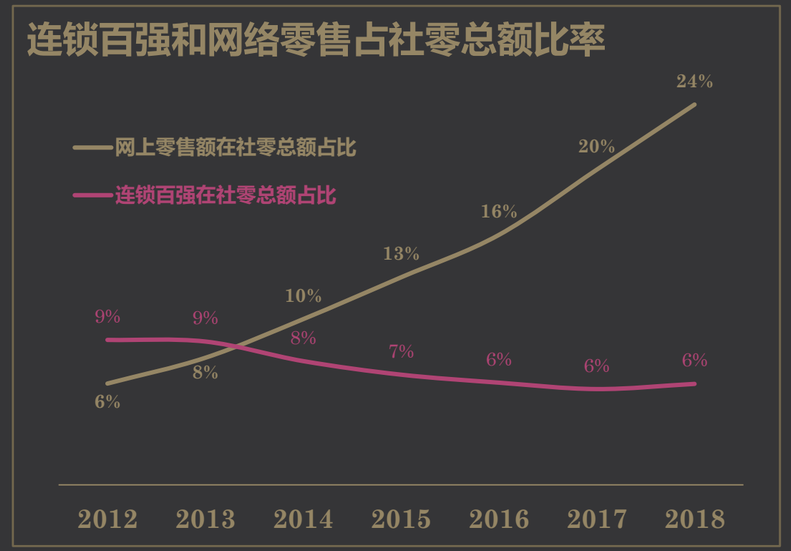
以“刚需·高频” 场景助力零售行业发展

上海纳客宝信息技术有限公司
游仁宏(Ethan) 总经理

人口红利收窄，社会消费品零售总额增速放缓



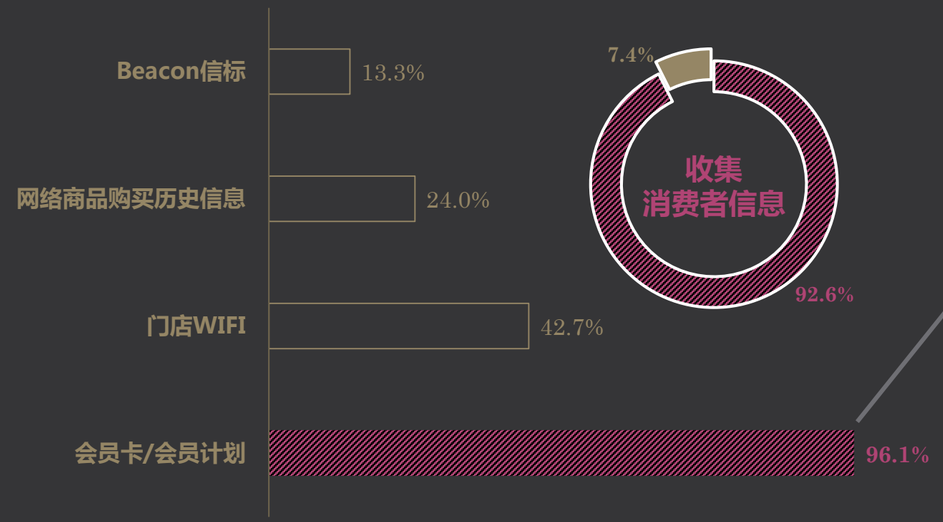
- 人口红利收窄，零售行业进入精益管理时代
- 电商的蓬勃发展快速挤占了零售行业的市场份额



数据来源：国家统计局，CCFA连锁百强报告

会员体系的建立已经成为零售行业的发展趋势

92.6%的企业开始收集会员信息，会员成为最主要的收集方式



商超百货零售店样本收集消费者数据情况及收集方式

零售场景中，会员营销的“痛点”

形式单一

只有积分或折扣

会员分散

各品牌会员与商超百货会员难以打通

频次低，沟通难

客户到场频次低，难以形成有效沟通

数据来源：《2017-2018年中国百货零售业发展报告》

集天下会员共享商家

集天下商家共享会员

500+

出店城市

商圈客群

顾客画像

行为分析

5000万+

会员

高频次

高粘性

60%女性

1000万+

触达人数

有效触达

O2O

闭环营销

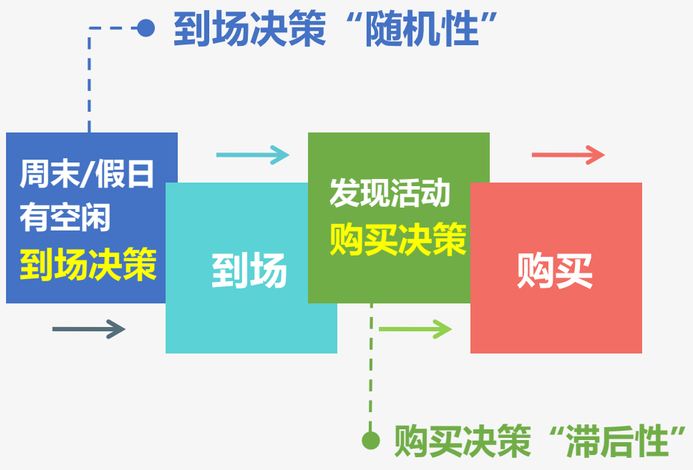
在便利·餐饮（高频）场景中“种草”

到商超·百货场景（低频）中“拔草”

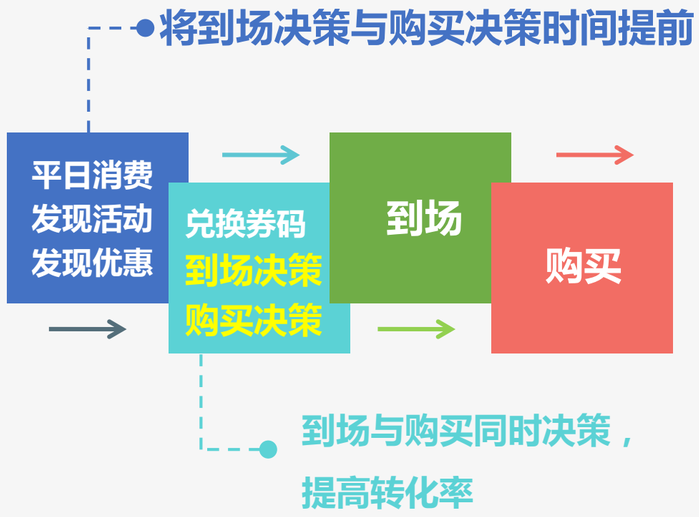
5

高频场景助力缩短消费者决策流程

“商超·百货场景” 决策路径



“便利·餐饮场景” 决策路径



午餐，就要能量无限……

通过积分兑券、积分交换实现交易的达成，场景的变化

① 扫描二维码立即进入体验版

② 进入首页后点击“直接查看”

用户进入APP首页可点击相应入口进入“积分兑换权益”页面 或“积分互换”页面

（点击进入动画）

谢谢观赏！