

多喜爱

导购业绩增长400%大揭秘

有赞企业微信助手—私域生意增量杀手





目录 | CONTENT

- 01 案例背景介绍及数据
- 02 让工具致力于提升效率
- 03 让业绩不再限制于门店

多喜爱家居简介

多喜爱家居用品有限公司，成立于1999年。

公司主要产品以套件类、芯类、小家居用品为主；公司营销中心设在湖南长沙，公司拥有加盟门店600余家，直营门店63家，销售网点遍及全国各地。

基于移动互联网发展，2014年创建了多喜爱官方商城，之后线上销量不断翻倍增长，仅2020年销售额达千万级以上。

为什么要用企业微信？

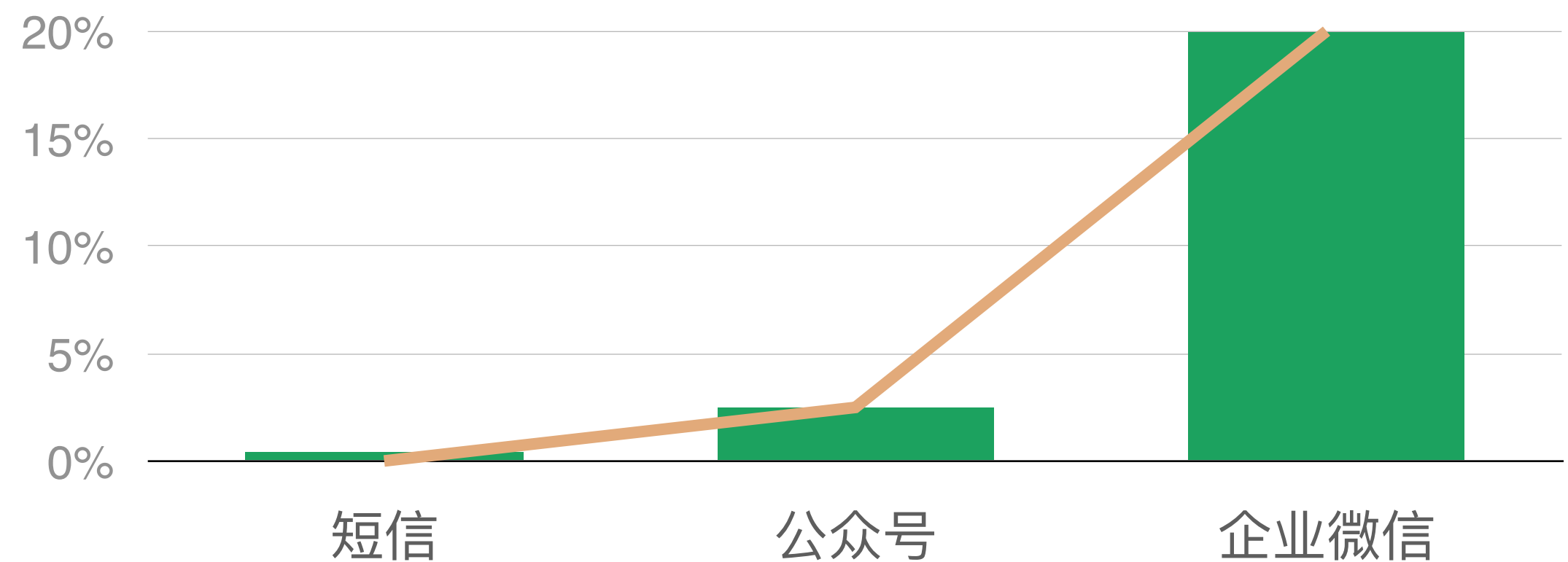
2020年疫情的出现加剧门店获客难的问题，如何在门店没办法正常营业的同时依旧保持销售业绩的增长？平时承接线下流量的【多喜爱官方商城】，通过20年疫情期间200%的销售增长给出了答案：

能与客户建立关系，就能产生销售。

除了客户资产企业化、员工与客户关系绑定、客户标签更全面、会员营销更精准、管理过程更清晰等优势，最重要的是与微信互通的能力，

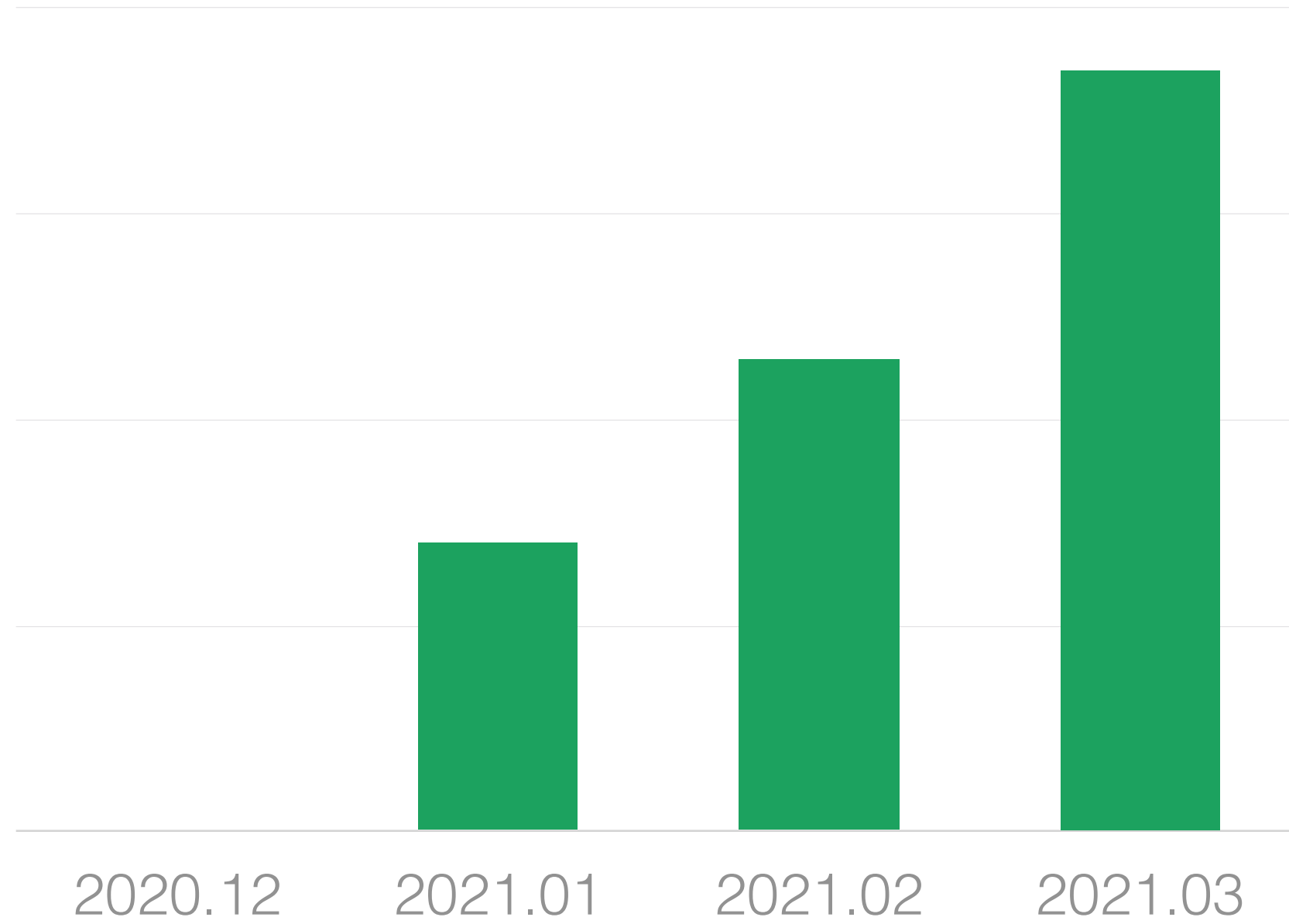
企业微信触达客户效率是其他渠道至少10倍以上！

不同可量化渠道客户触达效率

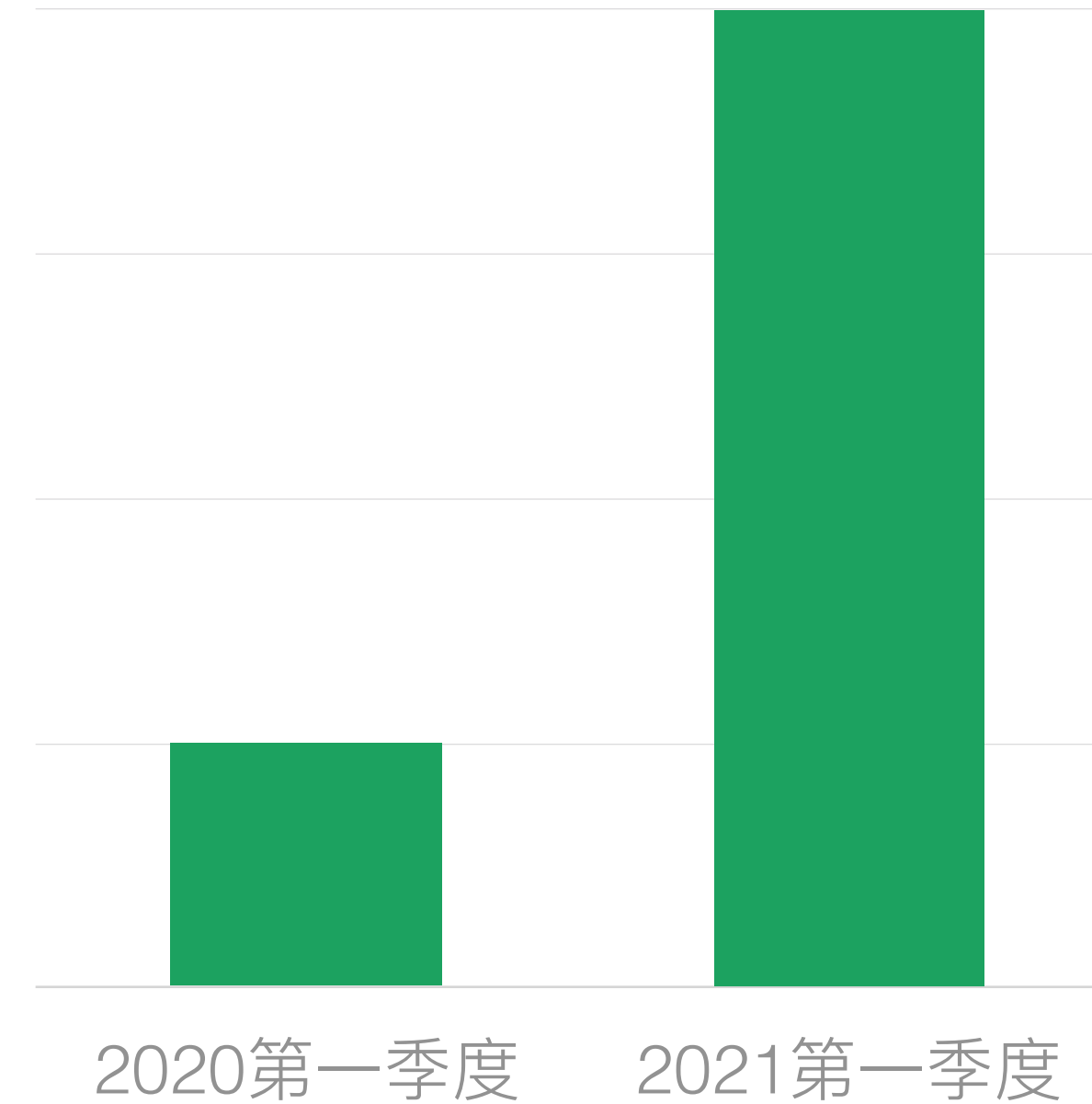


触达效率的提升为多喜爱家居带来导购增量

企业微信内客户数增长**2000%**



导购线上商城销售业绩增长**400%**



销售增量来自客户数量的沉淀，
多喜爱家居是怎么做到企微内客户数快速增长呢？
让我们一起来揭秘吧！

海报分享

扫描二维码，可以领奖品



免费领取新年红包

邀请5人添加企业微信可获6元

排行榜

1	 吴方冀	120人
2	 贾春煌	89人
3	 易森	80人
4	 龙扬扬	56人
5	 朱上上	51人

目录 | CONTENT

01 案例背景介绍及数据

02 让工具致力于提升效率

03 让业绩不再限制于门店

多喜爱家居Q1企业微信推进里程碑



多喜爱企业微信客户沉淀三步走

1.渠道“圈好友”

通过将【渠道活码】制作线下物料推广，客户进店加好友即可参与抽奖活动；另外也投放至线上各渠道（公众号/个微），进行客户引流，持续不断的吸引客户，与客户建立长期的好友关系；

2.排名“造气氛”

通过【排行榜】功能，针对员工新增好友数量进行排名，激发员工荣誉感，调动导购发展客户的积极性，为拉新进度加速。

3.裂变“快增长”

有客户基数后，通过【好友裂变】，激励种子客户分享拉新，并匹配阶梯式奖励，拉人越多奖励越多的方式，实现好友的指数级增长。

渠道“圈好友”1/3：设置获客“钩子”

引流之前，除了明确的获客渠道外，也必须要考虑获客的“钩子”：客户为什么要加你的企业微信？是能提供什么特殊的服务？还是有什么优惠折扣？

多喜爱针对不同的客户类型，匹配了不同的“钩子”及对应话术，吸引客户添加导购的企业微信。

未成交顾客版话术：

- 1、您好，可以耽误您一分钟帮我做个任务吗？多喜爱现在有一个扫码参加抽奖的活动，只要您扫码注册就可以参加一个0元抽奖活动，同时还可以现场领取一双多喜爱的棉袜。我教您操作吧！
- 2、您没有挑到合适的床品吗？没关系的，今天天气这么冷，还能来我们店里，我送给您一双袜子吧！今天没有挑到合适的没关系，我加一下您的微信，之后店铺或者线上有大活动的时候我再通知您，您是多喜爱的会员吗？

二、添加个人微信好友：

微信邀约话术：

XX先生（女士），岁末年初，辞旧迎新！为了新的一年中能给您带来更加细致周到的服务，请您扫描图片中的二维码添加我的企业微信哦，动动您的发财手，相信您的好友中有我的存在一定能给您带来更舒心温暖的家居生活。
多喜爱XX店床品顾问 XXX

三、门店客流加好友

成交顾客版话术：

您扫一下我的企业微信二维码吧，一会我把洗涤保养知识发给您。给您发了一个二维码，现在我们在做线上商城推广活动，只要您扫码注册，不仅可以享受会员积分兑换、抽奖、线上下单免费包邮到家的福利外，还可以现场领取多喜爱棉袜一双，我教您操作吧！

渠道“圈好友”2/3：量化员工考核

奖励制度要点：1.有奖有罚；2.设置基础目标；3.上下奖罚一致

多喜爱终端店面员工（导购与店长）基于上述目标的奖惩方式如下：

(1) 奖励：直营新零售部计划支出20000元作为该项目的奖金池，根据整季度的加好友的完成情况进行奖金分配，员工参与分配奖金的前提条件是常规门店员工季度新增好友数量不低于620人。分配方式按照员工新增企业微信好友数量在全直营新增好友总数的占比来进行奖金分配。例如，员工A第一季度共计加好友数量1000人，则该员工获得的奖金为： $1000/\text{全直营终端门店新增企业微信好友总数} \times 20000$ 。

(2) 惩罚：月度进行核算，如员工当月未完成月度人均新增好友数，距离目标定量每差1人扣款1元，上不封顶，在当月工资中进行扣款。季度常规店面新增好友人数达到620人，返还之前月份的罚款，在3月工资中进行补发。

(3) 导师专项激励：培训师所负责的责任区域若区域整体完成新增好友目标，则给予相应的培训师500元专项激励。

渠道“圈好友”3/3：自动打渠道标签助力客户精细化运营

导购进店客户引导添加企业微信并且在添加成功后自动发送贴心的个性化欢迎语，自动标签能为客户贴上渠道来源，导购也能根据客户的实际消费情况标为为重点客户和非重点客户，从而后期推荐不同的商品给不同的标签客户。



渠道活码在1月份为多喜爱家居

增加好友数 **6万+**

排行“造氛围”：两个注意点

企业微信虽自带客户查询功能，却无法调动导购的积极性。为打造竞争氛围感，多喜爱在转移微信及crm中的客户的时候开启企微助手的排行榜功能。每天可在固定时间提示导购加客户进度，导购不仅可实时查看加好友情况，更可以看到自己在团队中的排名情况。

1.排行活动时效性不宜过长

设置排行项目的时效性，建议不要长于1个月，因为波浪式推进，才有助于形成浓烈的竞争氛围，才能激发导购积极性的保持；

2.设置理解成本较低的指标

指标简单，容易理解，否则需要理解成本的指标会降低竞争氛围的程度；

多喜爱排行榜案例分享

多喜爱为打造竞争氛围感，开启了有赞企业微信助手的排行榜功能，系统每天可在固定时间提示导购加客户进度，导购不仅可实时查看加好友情况。

活动的第**20天**排行榜可以看到最优秀的导购已新增**895位**

新客户，新增客户达**200人**以上的导购有**120位**。



裂变“速增长”要素

- 1.较佳使用阶段：**好友裂变一般在转移完或者转移了大部分微信及crm好友阶段后使用，因此这部分客户愿意转移到企业微信中，一般都是忠诚且活跃的客户；
- 2.奖品设置技巧：**奖品设置要简单易懂，具备吸引力，看起来是比较容易达成的；
- 3.活动前培训：**在执行好友裂变前，需要给培训导购流程及常见问题，以回复客户的各种领取奖励的疑问。

多喜爱好友裂变活动简介

活动简介

活动主题：9.9元抢莱曼抗菌舒适笠围保护垫

活动时间：3月5日——3月25日（21天）

活动形式：顾客邀约29个好友加导购，可9.9元购莱曼抗菌舒适笠围保护垫。

领取规则：每人仅限1床，完成邀约人数后到店自提，先完成先兑换，款式抢完即止。

库存明细：

3月份KPI: 270/月/人



Dohia 莱曼抗菌舒适笠围保护垫

9.9元限量抢

莱曼抗菌舒适笠围保护垫

零售价 359/床—298/床—248/床

完成后到店领取，先兑先得，款式兑完即止

¥9.9 抢购 >

我快领到了，快来帮帮我！
立即扫码，跟我一起抢好礼

扫描二维码参与抢购

多喜爱好友裂变活动奖罚措施设置

奖罚措施说明：



裂变活动发布流程：导购发布流程（3.3-3.5陆续收到流程提醒）

裂变活动发布注意事项：检查门店地址正确后再发送

裂变活动核销流程：导购核销流程

裂变活动核销注意事项：【确定发货】后登记台账

2021年3.5-3.25裂变活动只换不买的导购送世保保护他台账记录（每页内容一定要填写正确）							
序号	店铺名称	导购人姓名	导购人手机号	货品尺寸	数量	兑换时间	备注
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

客户送的手机号码 要与台帐登记的 手机号码一致

多喜爱好友裂变活动奖罚措施设置

进店的客户数是固定的，想获得指数级增长，离不开裂变拉新。有赞企业微信助手中的好友裂变让每个导购都能发动自己的存量客户为自己拉新，完成裂变任务后即可去门店找该导购领取对应的商品。

裂变活动不仅让导购获得源源不断的新客户，也能强化与老客户的关系。



多喜爱家居借助好友裂变

新客每个成本不到1块钱

多喜爱对于企微其他能力的应用

在企业微信内客户快速增长的过程中，多喜爱家居还使用了有赞企业微信助手其他功能，如快捷回复、客户画像、知识库等，这些工具都很好的给导购赋能，不仅帮导购快速高效的建立客户联系，还帮导购勾勒出清晰的用户画像，在跟客户线上沟通的过程中能够提供有温度且专业的服务。



多喜爱对于企微其他能力的应用

在企业微信内客户快速增长的过程中，多喜爱家居还使用了有赞企业微信助手其他功能，如快捷回复、客户画像、知识库等，这些工具都很好的给导购赋能，不仅帮导购快速高效的建立客户联系，还帮导购勾勒出清晰的用户画像，在跟客户线上沟通的过程中能够提供有温度且专业的服务。





目录 | CONTENT

- 01 案例背景介绍及数据
- 02 让工具致力于提升效率
- 03 让业绩不再限制于门店**

让业绩不再限制于门店

目前，多喜爱家居的会员系统已经跟有赞商城、有赞企业微信助手及企业微信全面的数据打通，门店生意的线上化、系统化、标准化的流程也不不断的在探索与实践中。

接下来，借助有赞企业微信助手提升导购的客户运营能力成为重中之重，借助有赞提供的丰富营销工具，多喜爱家居将不断展开数字化营销活动、区域/门店/导购竞赛PK、导购综合能力培训、大数据追踪等活动形式，多措并举完以完成真正的新零售转型。

让我们拭目以待！！！！

THANKS

有赞企业微信助手—私域生意增量杀手

