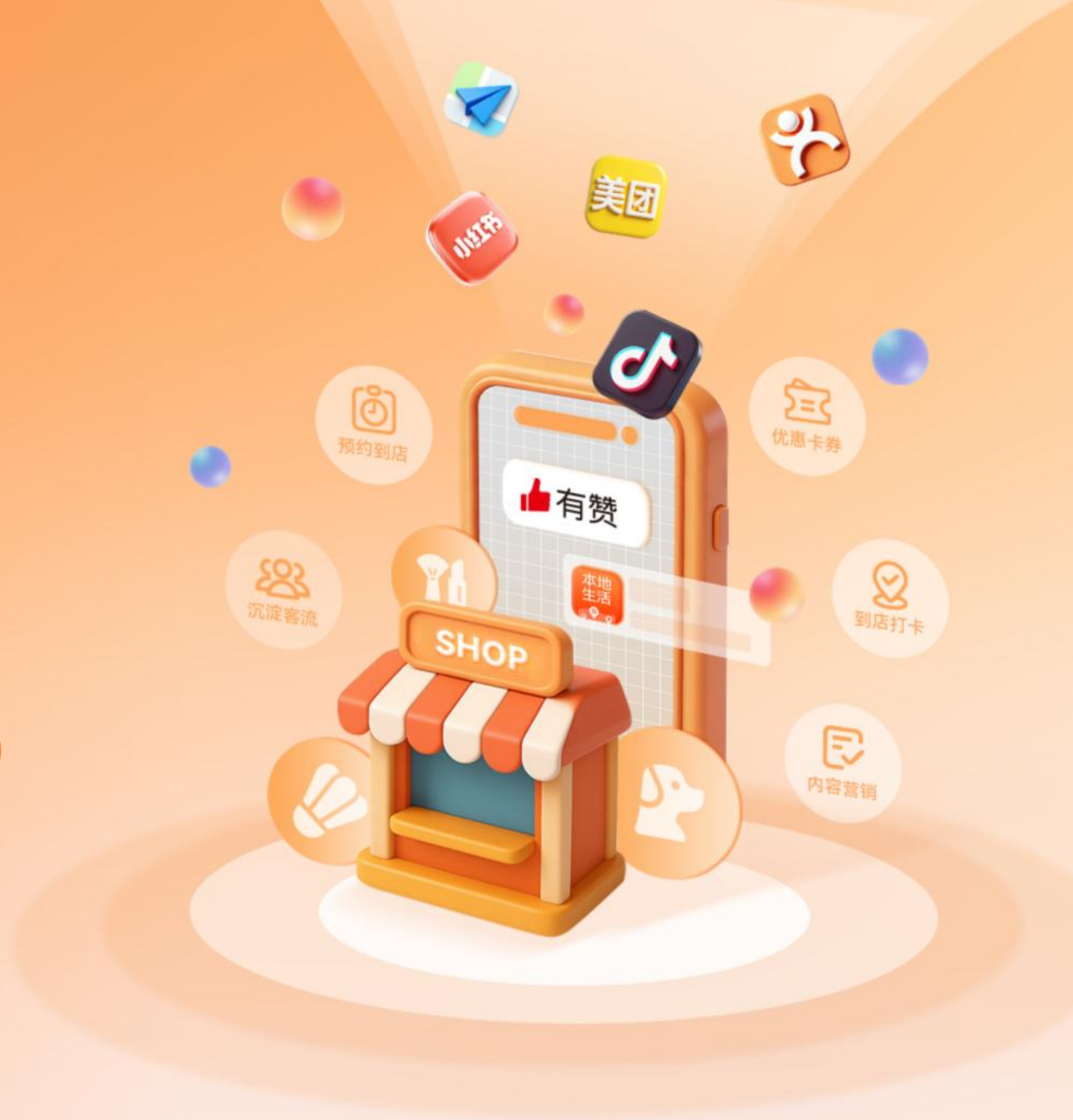


# 有赞本地生活 解决方案

全平台获客/智能内容营销/门店预约服务/客户精细化运营/智能硬件





# 有赞本地生活是什么

为美业、运动健身、休闲玩乐及生活服务等本地生活商家量身打造，一套帮你把“全网生意”管好的门店管家；通过打通全网流量入口、实现内容自动种草、预约排期自助化、到店履约高效化及客户会员精细化运营；彻底解决商家多平台经营难、客户进店不持续、门店服务效率低等痛点，助力商家实现生意增长与会员长效复购。



## 商家画像

# 深耕四大核心业态，破解经营增长瓶颈

有赞本地生活解决方案，为不同经营特性的商家提供“开箱即用”的增长模型



### 美业

#### 细分行业

美容美体、医疗美容、养生保健、美发养发、美甲美睫等

#### 核心痛点

- 获客成本高，转化链路断裂，潜客难捕捉
- 流水客即核即走，难以沉淀，无复购
- 存量客户沉睡，纯靠人工维护，效率低

#### 需求场景

客资沉淀、预约管理、客户运营



### 运动健身

#### 细分行业

瑜伽普拉提、健身私教课、综合运动场馆（羽毛球/网球/壁球等）、极限运动场馆（攀岩/滑雪/潜水等）

#### 核心痛点

- 资源峰谷失衡，排期调度低效
- 渠道流量分散，转化链路断层
- 运营过度依赖人工，会员活性不足、续费难
- 核销流程繁琐，到店客资流失

#### 需求场景

预约服务、客户运营、智能核销



### 休闲玩乐

#### 细分行业

露营地、采摘农场、美术馆、脱口秀/戏剧、儿童乐园、XR体验等

#### 核心痛点

- 多业态经营数据割裂，会员难统一，难以长线运营
- 切换多平台核销卡券，效率低、数据散、用户体验差
- 新鲜感易流失，顾客难沉淀、难复购

#### 需求场景

复合经营、聚合核销、客户运营



### 生活服务

#### 细分行业

宠物服务等

#### 核心痛点

- 客单价高，决策链路长、客单价高，流量转化成本攀升
- 咨询跟进不及时，导致高价值线索快速流失
- 社交传播缺乏工具，老带新激励机制不健全

#### 需求场景

多平台获客、客户运营



# 产品全景图

## 有赞本地生活产品解决方案全景图

聚合全网流量实现高效获客，通过自动化内容与数字化门店重塑经营，驱动本地生活客户资产长效增值





## 核心场景

# 聚焦五大核心场景，重塑门店全链路经营闭环

贯穿引流获客到店履约再到自动化复购，破解本地生活商家“获客难、留存低、管理乱”的增长瓶颈

### 01 全平台获客

全网引流收网：线索进得来、分得清

- 1 全平台客资聚合**  
将美团、大众点评、抖音、小红书各平台的咨询、留资、团购客资线索实时收录、聚合呈现，识别高意向潜客，避免商机遗漏
- 2 智能客资识别去重**  
智能识别多平台同手机号，精准判定真实新客，销售精力不浪费，提升转化率
- 3 客资沉淀跟进**  
多平台客资自动进入客户列表，支持分配销售流转、跟进记录沉淀，将公域流量转化为可运营的私域资产



### 02 智能内容营销

自动化托管种草：账号有人管、天天发

- 1 托管式高效发布**  
开启小红书、朋友圈智能托管，基于营销节奏，自动排期并分发内容；你仅需在手机上“一键审批”，即可让门店在社交平台保持 365 天高频曝光
- 2 针对性主题策划**  
解决营销“没词、没图”难题：内置本地生活行业深度模版，紧扣新店开业、季节新品、节日大促等核心生意场景，辅助生成既符合平台调性又具备导流能力的专业笔记
- 3 长效流量复利积累**  
在公域平台不断为门店进行“品牌占位”，让门店即使不依赖高额广告投入，也有源源不断低成本到店客流

### 03 门店预约服务

资源透明排期：忙闲看得见、随时约

- 1 多端预约**  
支持消费者通过小红书、微信小程序等渠道自主预约；支持商家根据消费者微信、电话等咨询代客预约；多渠道预约单聚合展示
- 2 日历式可视化看板**  
根据门店、时间段等为总部、门店提供清晰直观的预约看板。清晰展示预约项目、顾客到店时间等，合理占用门店的服务资源
- 3 经营确定性提升**  
根据预约单合理分配门店服务资源，让门店从“被动等待”到“主动预见”，最大化门店周转效率，也可以通过确定性的体验提升消费者到店服务质量

### 04 客户精细化运营

会员自动促活：老客不流失、有回头

- 1 客户全周期可视运营**  
实时掌握从意向、到店、购卡到续费各阶段状态，智能识别关键转化节点，针对“30天未到店沉睡客户”自动发放关怀券，对“卡项即将到期客户”自动推送续费提醒
- 2 老带新持续引流**  
通过分享有礼（赠送课时券、场地券）激励忠诚老客进行转介绍，结合邀请有礼和社交裂变工具，获取高信誉精准流量，实现门店生意的长效稳健增长
- 3 会员积分运营**  
设置积分抵现、有效期管理，积分可抵现订购体验券/门票等核心权益，以积分核销需求驱动顾客多次到店，延长用户生命周期，提升二次及多次回店率

### 05 智能硬件

- 1 闸机自助核销**：扫码即开门，一人一闸自动扣次；实现无人/半无人值守，释放前台人力
- 2 碰一碰NFC极简交互**：手机轻碰即支付、关注或种草；零门槛丝滑体验，极速沉淀私域资产
- 3 全网一机通核**：一个收银设备秒核美/抖/红/高全券码；账目自动归集，大幅缩短收银排队



# 有赞本地生活核心场景

全平台获客

智能内容营销

门店预约服务

客户精细化运营

智能硬件



# 全平台获客

打通美团、抖音、小红书等平台入口，以“到店核销”为终点管理全渠道客资，实现从公域引流、线索跟进到门店转化的增长闭环，帮助商家把流量变成留存，把客资变成资产

# 01



# 需求背景

## 你是否正在经历这些困境

### 难点与痛点

### 生意中的具体表现

### 有赞本地生活解决方案

#### 渠道散

美团、抖音、小红书等账号反复切换，回复慢

咨询入口多，线索、团购订单分散在各处

× 漏单/丢单常态化  
老板看不清生意全貌，获客全凭运气

平台打通

实时同步美团、抖音、小红书等平台的咨询与留资

统一管理

无需多App切换，后台统一高效跟进

告别漏单，实现线索响应速度提升 50% 以上

#### 分配乱

同一客人在多平台留资，商家重合跟进

咨询来了全靠手动转接，分配不及时、不透明

× 客资撞单/流失严重  
内部内耗严重，优质客户在漫长等待中流向竞对

自动识别

依托“同手机号/同社交 ID”识别技术，自动判重、合档

精准分配

团购订单信息同步，根据客户情况派发线索

消除内耗，确保每一份获客投入都精准流转

#### 转化难

团购下单了一堆，实际到店核销的没几个

留资后缺乏标准化回访与预约引导，客户转头就忘

× 到店核销率极低  
所有获客成本（广告费、团购破价）无法转化为实际利润，打水漂

自助预约

下单后引导自助预约，通过自动化消息通知提醒到店

一机通核

一个 POS 聚合核销全平台券码，配合智能硬件秒级入场

驱动生意增长，让到店率与核销额实现确定性爆发

#### 沉淀难

顾客核销完即失联，没有留下任何联系方式

无法区分新老客，更无法进行二次触达回访

× 每次引流都重交学费  
获客成本越来越贵，流量始终无法转化为品牌可运营的数字资产

自动沉淀

通过核销引导关注，将全网客资无缝沉淀至私域

数据留存

自动记录消费偏好与到店记录，为后续精细化运营做准备

降低复购成本，将公域客流转化为可复用的品牌私域

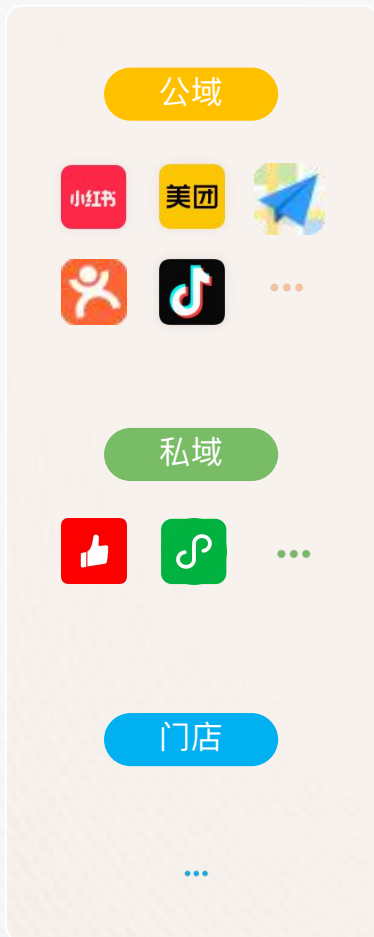


# 经营链路

## 全网引流收网，驱动到店核销

打破单一平台依赖，实现“搜索、内容、地图、社交”全场景触点覆盖，打通“引流-留资-下单-核销”全链路，实现门店真实业绩增长

### 全网引流层



关键词搜索  
内容种草  
购买团购券

朋友圈广告  
视频号直播  
社交分享

自然流量  
门店活动  
线下广告



消费者

客资沉淀

客资沉淀

客资沉淀

### 中台运营层



#### 全平台客资打通 One ID

- 跨端关联
- 一人一档
- 身份聚合
- 唯一标识
- 数据并表
- 档案同步

#### 智能判重与清洗 去水/防撞

- 存量过滤
- 严防撞单
- 冲突判定
- 规则匹配
- 重复剔除
- 线索合档

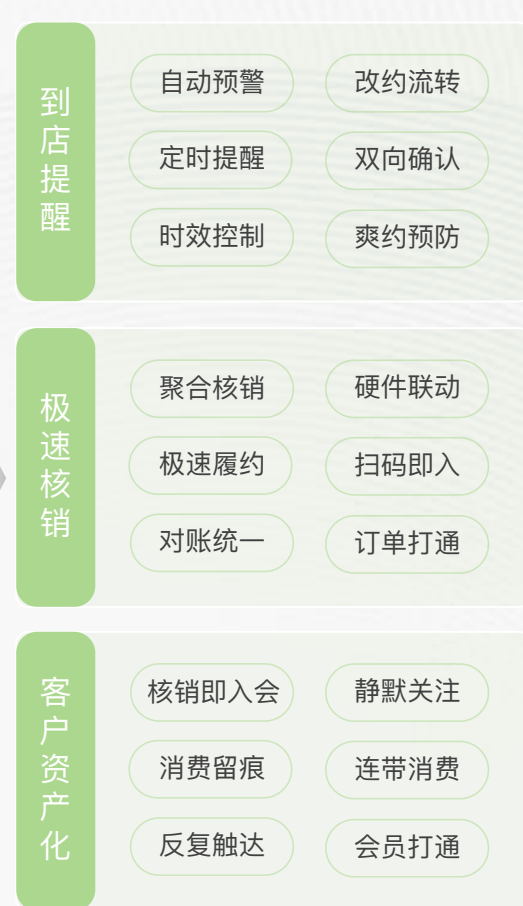
#### 自动化智能分配 流转/监控

- 灵活派单
- 秒级分发
- 自动流转
- 自助排期
- 转化溯源
- 路径追踪

精准触达

自动触发AI外呼、私信  
对“咨询未下单”客户发限时体验券  
对“下单未到店”客户发到店礼包  
...

### 门店履约层







# 场景演示

## 内容社交平台引流

团购引流到店

商机识别/提醒

### 团购引流到店核销

### 小红书商机识别/提醒



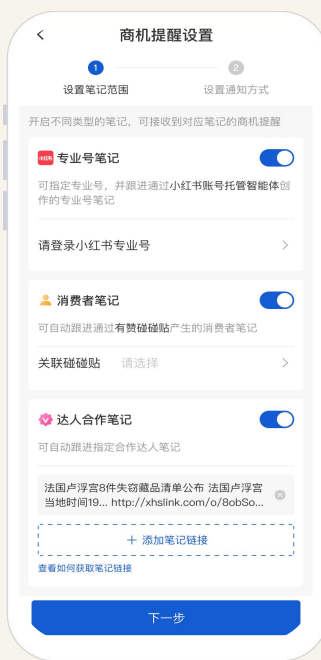
小红书 实物/服务/虚实套餐商品、次卡/年卡等



### 开启商机提醒

### 评论区商机锁定

### 商机实时提醒



多少钱?

在哪里?

怎么约?

通过有赞后台将团购商品一键同步至抖音、小红书小程序，通过短视频挂载卡片或笔记内嵌团购；消除跨平台操作成本，利用内容平台的流量高峰，将“兴趣瞬间”直接转化为“支付订单”，是后续到店核销/消费的开始



专业号笔记

消费者笔记

达人笔记

评论

私信

粉丝群



# 场景演示

## 本地生活平台引流

预约留资

在线咨询

团购下单

美团 预约留资：自动归集，锁定确定性的到店资源

美团 在线咨询：即时截流，让每一条私信都有回音

美团 团购下单



客户完成“在线预约”，客资信息（手机号、项目、时段）秒级同步至商家，预约自动落库，有赞系统自动录入客资，将平台流量转化为品牌私有资产

意向萌芽期客户通过点评主页发起在线/电话咨询（询问价格、环境、是否有位），及时回复并将客户信息落入有赞系统，将“随口一问”的散客转化为“留资入库”的一人一档准客

客户购买团购券，商家可通过这些平台的团购券获客并持续运营

实物商品

服务商品

虚实套餐

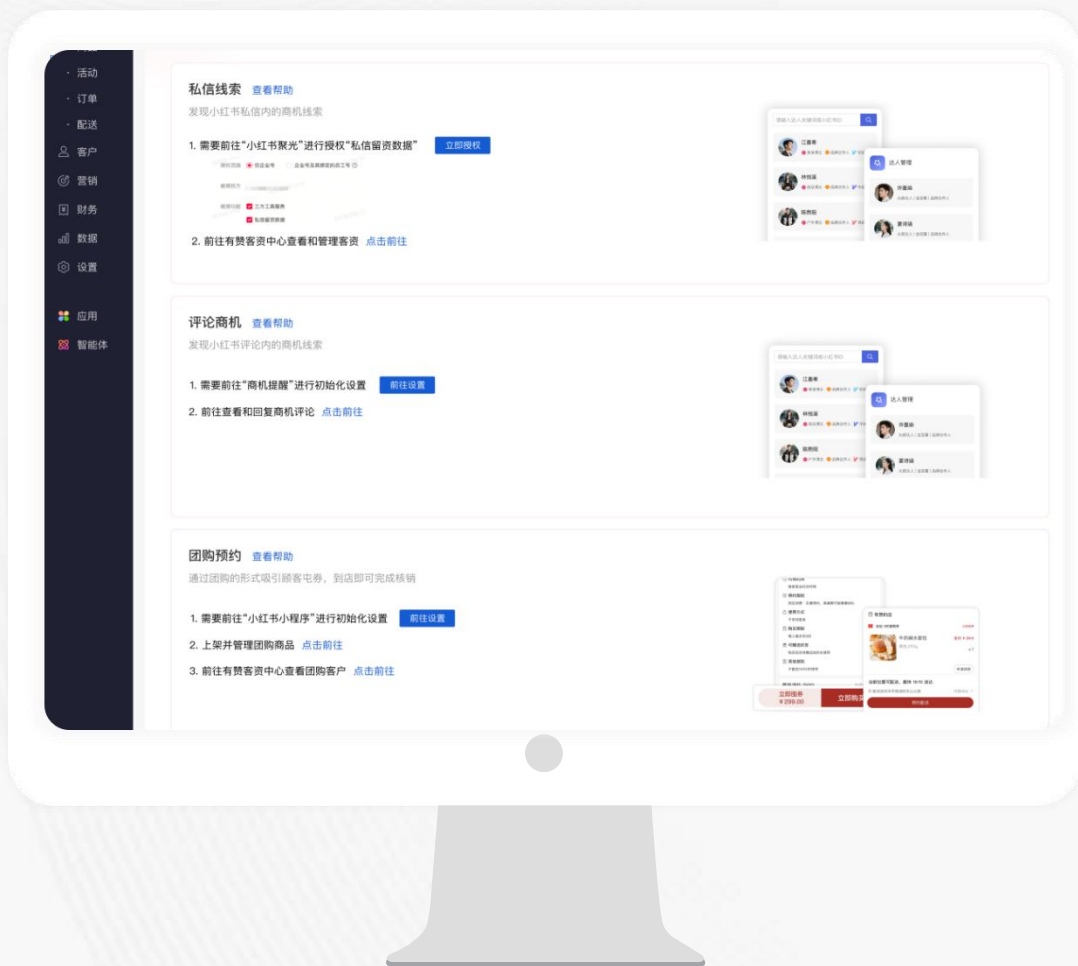
次卡/年卡



## 场景演示

## 多平台客资沉淀

打通全网主流本地生活平台，全网商机秒级入库，实现从“公域流量”到“私域客资”的自动化留存与闭环管理



### 基础身份维度

- 明文手机号：核心资产，通过美团、抖音、点评等平台的接口加密解密，直接获取客户真实联系方式。
- 全域One ID：自动合并同人不同端账号，无论在抖音咨询还是美团下单，都是同一个“人”。
- 社交账号属性：沉淀客户的小红书昵称、抖音号、微信头像等社交身份标签。

### 渠道归因维度

- 来源平台：标记客户来自美团、大众点评、抖音、小红书。
- 意向判定：细化追踪客户动作，是通过评论/点赞（潜在）、在线咨询/拨号（意向）、还是预约/下单（锁定）进入系统
- 种草路径：记录客户是从哪条小红书笔记或哪个抖音视频跳转而来。

### 意向行为维度

- 咨询关键词：自动沉淀私信及评论中的核心信息（如价格、位置、预约时间），自动生成意向标签。
- 商品/服务偏好：记录客户购买或咨询的具体团购套餐；如洗剪吹、全身按摩、单人门票。
- 预约偏好：记录客户偏好的门店、心仪的技师/教练、习惯的到店时段。

### 业务履约维度

- 订单状态：实时同步团购单的“已支付、未核销、已核销、已退款”状态。
- 核销历史：记录客户在线下门店的核销频次、地点及核销硬件设备（POS/闸机）。
- 会员等级：根据核销与客单贡献，动态更新客户在品牌私域池中的等级与权益。



## 行业实践

## 各行业全平台获客实战

### 美容美体

高频咨询转客资，破解获客难、对账乱

明文获客

私信/通话留痕

一机多端通核

#### 行业实战痛点

客户咨询高度依赖平台私信和电话，但平台“虚拟号”无法有效沉淀客户，且离线后回复延迟导致商机流失。

#### 有赞本地生活解决方案

- 私信/电话全量归集：深度打通美团/点评数据，实时抓取在线咨询、点击拨号、预约留资记录。
- 明文资产落库：突破虚拟号限制，系统自动解析并同步客户真实手机号，实现“咨询即建档”
- 统一高效核销：统一核销多平台团购券，核销瞬间自动识别会员身份，记录项目偏好。

### 健身瑜伽

内容种草转资源锁定，解决高爽约、低客单

商机识别

服务预约留资

意向阶梯画像

#### 行业实战痛点

小红书笔记下“怎么约、求位置”等评论极大，人工逐条回复效率低；从社交 App 跳转到店面核销的断层明显。

#### 有赞本地生活解决方案

- 商机智能识别：自动监测小红书笔记意向评论，精准捕获潜客，并支持后台一键发起专业号私信。
- 小程序链路闭环：私信内直接挂载小红书小程序，客户无需跳出 App 即可完成“下单+资源预约”，锁定到店意向。
- 预约资产化：获取客户小红书账号属性与预约时段标签，自动生成意向阶梯画像，驱动导购精准跟进。

### 宠物洗护

团购同步与核销后运营，拒绝“一次性”流量

全网订单同步

One ID 智能合档

下单即入库

#### 行业实战痛点

团购带量但不知“宠主是谁”，核销后无法建立二次触达，难以建立稳定的洗护周期提醒。

#### 有赞本地生活解决方案

- 支付即留资：聚合抖音、美团、小红书高德等平台团购订单。客户下单支付瞬间，客资信息即刻进入有赞系统，实现在核销前先行启动私域运营。
- 一体化核销：适配有赞后台及智能硬件，支持团购券、次卡一键通核。核销记录自动留存；核销记录自动关联宠物档案，系统根据核销频次自动触发复购提醒或到店指引。

通过One ID智能合档与全场景状态实时联动，深度集成美/抖/红/高全渠道资源，实现一个后台对全网资产的数字化精准管理

本地生活





# 智能内容营销

依托有赞智能体批量创作笔记，攻克内容产出难题，大幅降本增效；联动碰碰贴穿透线下场景，激发客户自主分享。通过“低门槛生产+极短转化链路”，避开高额佣金与投流成本，助力本地生活商家实现利润增长。

# 02



# 需求背景

## 你是否正在经历这些困境-BGC (商家生成内容)

### 难点与痛点

### 生意中的具体表现

### 有赞本地生活解决方案

没有人

老板亲自上阵，精力不济，断更是常态

专业团队成本高昂，中小商家难以负担

员工兼职运营，不专业、不专注，效果差

× 账号成“僵尸号”  
用户搜索品牌后发现账号长期不更新，损害品牌形象和信任度

AI  
全  
自动  
托管

从选题、创作到发布、互动，全程AI执行。商家只需最后审批，或完全放手交给智能体。

不会写

缺乏策划能力，不知道发什么能火

写不出吸引人的文案，拍不出高质量图片

素材枯竭，门店日常难以持续产生新灵感

× 流量接不住  
通过UGC/KOC让用户看到了品牌，搜索官方号时却发现内容不好，流量白白流失

AI  
学  
习  
与  
创  
作

深度学习品牌、用户、行业爆文；结合热点和营销节点，自动生成内容日历，批量生成高质量图文/视频文案。

转化难

培训成本高，需要大量时间教员工各类工作

试错成本高，付出大量时间和无效投放的代价

管理成本高，制定SOP、考核绩效等耗费精力

× 投入产出比极低  
算上人力、时间和机会成本，官号运营竟然是“亏本买卖”，前期投入基本打水漂

AI  
经  
营  
提  
效

- 免培训，内置平台规则与最佳实践。
- 免试错，基于数据和算法优化策略。
- 免管理，自动工作流，无需监督执行。

沉淀难

连锁品牌有多门店账号/员工号，统一管控难

各账号调性不一，内容质量参差不齐

运营标准无法有效下达和执行

× 品牌形象差  
内容良莠不齐，无法形成好的品牌认知，营销资源被浪费

AI  
矩  
阵  
管  
理

总部一键设定品牌基调，统一管理所有子账号；智能体还为不同门店/IP号生成个性化、本地化、有网感的内容。



# 经营链路

## 有赞账号/内容托管-智能体

AI自动化重塑内容运营方式，实现本地生活商家内容矩阵的规模化、标准化，达成品效协同

### 个性化学习

- ✔ 店铺信息
  - 店铺类目
  - 店铺品牌
- ✔ 参考笔记
  - 爆款笔记
  - 同行笔记
- ✔ 行业知识
  - 行业趋势
  - 平台规则
  - 内容规范

### 生成托管方案

### 创建发布计划

### 全自动发布



\*审核通过自动发布

### 半自动发布

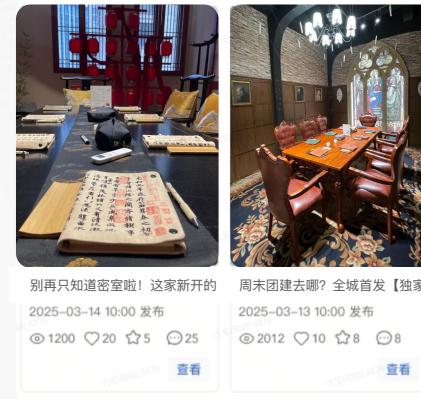


\*短信提醒后手动发布

发布成功



### 自动获取效果数据





更懂业务

店铺信息

参考笔记

行业知识

...

### 创建发布计划，定时自动/半自动发布

**发布计划**

日常内容托管 热点创作 单篇笔记 活动策划推广

10月6日, 周一 3篇

- 春节/五一出游, 毛孩子寄养在哪最放心? (攻略向) 发布成功
- 沉浸式云巡房: 在寄养中心的一天, 猫咪比我还快乐? 发布成功
- 铲屎官给主子选寄养, 这3点没看准千万别下单! 发布成功

10月7日, 周二

10月8日, 周三

10月9日, 周四

10月10日, 周五 3篇

10月11日, 周六

10月12日, 周日

自动发布 半自动发布

“秒级学内容，更有“活人感”

商品内容、同行内容、社交热点...秒级学所有内容，还可不断调教学习结果，创作出的内容更有“人味”。

麻麻去旅游啦！我在五星级寄养中心过得超嗨~

最近好多麻麻问我，出门旅游主子没人管怎么办？快来看看这家让铲屎官100%放心的宝藏寄养店！

五星级环境：每一间房都独立通风，新风系统24H开启，完全没有异味！每天3次全方位紫外线消毒，洁癖家长也挑不出毛病。

专业陪护：这里的助教小姐姐超级温柔，每天定时在线“云晒娃”。有梳毛、陪玩服务，还有专属的营养餐定制，主子吃得比在家还好！

实时监控：手机App随时查看主子动态，24H高清监控，分离焦虑瞬间治愈。

现在点击下方【立即预约】，提前锁定节假日档期，还有限时洗护优惠哦！

#宠物寄养 #猫咪寄养 #本地生活 #宠物店运营 #狗狗寄养 #本地生活解决方案 #有赞小红书 #沉浸式养宠 #高颜值宠物店 #铲屎官笔记

地点 宠七星萌宠俱乐部·田园寄... ·10.1km

“挂载POI或商品链接，一键引流

可选择挂在店铺POI或者商品链接，用户点击就能跳转到相应页面。

### 同时发布多账号内容，建立内容矩阵



自动获取效果数据  
(单个账号/整体账号)

- 阅读量
- 点赞量
- 评论量
- 收藏量



## 需求背景

## 你是否正在经历这些困境-UGC (顾客生成内容)

### 难点与痛点

### 生意中的具体表现

### 有赞本地生活解决方案

不爱发

构思文案、拍照修图、找话题，至少耗时10分钟

“社恐”心理，很多顾客不愿意在公开平台分享

小福利不足以驱动顾客完成复杂操作

× 活动落不下去  
精心设计的打卡活动，参与率却极低，投入的礼品和人力成本被浪费。

一碰就来

顾客只需用手机碰一下NFC贴纸，自动跳转到小红书编辑页；基于预设关键词和模板，自动生成高质量文案。

执行难

店员需花时间引导、甚至帮顾客操作，较低效

需要反复培训店员活动规则和操作SOP

为完成任务，店员可能代写代发，内容同质化严重

× 员工抱怨多  
店员视其为额外负担，顾客因流程繁琐而感到厌烦，反而损害了消费体验。

一点就发

全程无需店员引导、解释或代操作，彻底将店员从“监督员”和“代笔”的角色中解放出来。

质量差

顾客随意写的“好吃”“不错”等无效内容

内容缺乏关键词，无法在搜索端形成有效占位

× 投入打水漂  
虽然做了活动，但笔记没流量、没搜索，对生意增长毫无帮助。

一发就爆

有人味，确保内容真实、生动且符合平台推荐逻辑；实时追踪笔记数量、互动量、带来的搜索曝光。

没数据

发了多少笔记、带来多少流量，完全不知道

× 效果难评估  
笔记发了不知效果，好坏多少全靠感觉，决策困难

实时数据

后台实时看板，发布量、互动量、搜索曝光量一目了然。

体验差

门店堆满各种码，很多事还得找店员

× 门店印象分低  
感受不专业，顾客体验感差，甚至不愿再次光顾。

多码合一

一张碰碰贴，整合整合发笔记/点评/抖音/朋友圈、加企微、入会员、领券等功能；流程顺畅，体验好。



# 经营链路

## 有赞碰碰贴-用户碰一碰自动写内容

一碰激发海量UGC，一码整合全域运营

手机碰一下

触发打卡页面

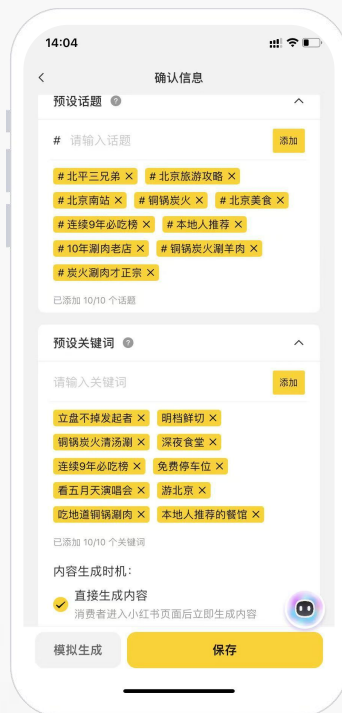
AI自动润色文案  
上传图片/内置精美图片/视频

话题/关键词打标

发布真实内容

50G图库

500G视频库



### 实时数据看板

#### 数据效果

碰一下次数 101,023  
累计小红书发笔记 123

#### 小红书发笔记详情

累计评论 8,600  
累计点赞 4,500

#### 优质笔记

- 笔记“杭州蛋糕探店”累计突破1000赞 >
- 笔记“杭州蛋糕探店”累计评论396条 >
- 笔记“杭州蛋糕探店”累计点赞、评论1400条 >

#### 小红书发笔记详情

#### 最新动态

- 19:30 用户阿辉发布了笔记《探店国家地理, 发现... >
- 19:24 用户小红薯629AE708发布了笔记《测试回... >
- 17:02 “小红薯63D78253”发布了一篇小红书笔记 >



## 经营链路

## 多码合一-用户碰一碰自动关注/晒图/打卡/写评价

碰碰贴整合各平台20+营销互动场景，一码在手、经营无忧

### 晒图/评价 ✨ AI帮写

-  小红书发笔记
-  大众点评写评价
-  发朋友圈
-  美团写评价
-  高德地图写评价
-  携程写评价

### 关注/打卡

-  点评收藏打卡
-  关注抖音
-  关注小红书
-  美团打卡点评
-  视频号关注/点赞

### 加微/入会

-  入会有礼
-  出示会员码
-  加微信
-  加企微

### 其他服务

-  去支付
-  去点单
-  去团购
-  连 WiFi
-  自定义链接  
开发票等，均可加入





## 行业实践

## 各行业UGC内容生成实战

### 按摩/SPA

真·按完秒睡！这家宝藏 SPA 馆太治愈了

平时上班久坐，肩膀僵硬得不行，今天终于来这家店“续命”了！一进门就是淡淡的精油香，私密性超棒。技师手法专业，按压经络的时候酸爽到位，最后整个人直接睡死过去。环境安静不吵闹，按完还准备了热茶，强烈推荐给各位打工人们！  
#按摩  
#SPA #打工续命 #解压好去处 #沉浸式体验 #周末去哪儿 #精油按摩 #养生 #宝藏SPA馆

#### 预设话题

#按摩 #SPA #打工续命 #解压好去处 #沉浸式体验 #周末去哪儿 #精油按摩 #养生 #本地好店 #宝藏SPA馆

#### 预设关键词

技师、手法、解压、安静、放松、治愈、经络、专业、舒适、环境

#### 内容要求

- 核心元素：展示精油/毛巾质感、私密包间、按完后的茶点；
- 创作要求：标题包含“治愈/续命”、正文用“手法、酸爽”、结尾“推荐给打工人们”；
- 避坑提示：× 禁用“全城第一、包治百病”等极限词；× 无推销办卡话术，侧重身心感受。

### 舞蹈教培

零基础必看！在这个舞房跳舞真的会变自信

观望了好久终于来体验Kpop课了！原本担心肢体不协调，结果老师超有耐心，分解动作讲得特别细。舞房很大很亮，侧面全身镜拍照绝美。出一身汗的感觉太爽了，不仅学到了动作，感觉整个人都变自信了。  
#舞蹈培训 #学舞记录  
#零基础学舞 #Kpop #舞房打卡 #运动日常 #自信女孩 #舞蹈进阶 #本地舞房 #练舞房

#### 预设话题

#舞蹈培训 #学舞记录 #零基础学舞 #Kpop #舞房打卡 #运动日常 #自信女孩 #舞蹈进阶 #本地舞房 #练舞房

#### 预设关键词

零基础、耐心、氛围、老师、动作、暴汗、自信、镜面、专业

#### 内容要求

- 核心元素：拍摄大落地镜前打卡位、老师带练、课后暴汗状态；
- 创作要求：标题包含“自信/零基础”、正文用“耐心、氛围”、结尾“来场脑力风暴（指记动作）”；
- 避坑提示：× 禁用“快速成名、绝对包教会”等；× 保持真实“学舞萌新”视角。

### 美发

换头级理发体验！这个发型师真的太懂我了

终于染到了梦寐以求的显白冷茶色！发型师非常细心，会根据脸型建议刘海长度。整个过程没有任何推销，洗发时还有头部按摩。吹干后的光泽感绝了，剪出来的层次感也很有型，不用滤镜也好看，已经决定以后就在这家常驻了！  
#美发 #换个发型好心情 #发型设计 #显白发色 #理发店 #好发型改变脸型 #染发分享 #潮流发型

#### 预设话题

#美发 #换个发型 换个心情 #发型设计 #显白发色 #理发店 #好发型 改变脸型 #染发分享 #层次感剪发 #潮流发型

#### 预设关键词

发型师、显白、层次、细心、沟通、自然、光泽、设计、修剪

#### 内容要求

- 核心元素：理发店高级感装修、发型师工作侧脸、发丝光泽特写；
- 创作要求：标题包含“换头/懂我”、正文用“层次、显白”、结尾“心情都变好了”；
- 避坑提示：× 禁用“返老还童、最美发廊”等极限词；× 拒绝明显的广告营销感，侧重发型美感。

### 羽毛球馆

周末运动局！发现一家灯光超舒服的宝藏羽毛球馆

周末约上球友激战两小时！这家馆地胶弹性很好，不费膝盖。最惊喜的是灯光设计，完全不刺眼，仰头接高远球很舒服。场地宽敞，侧边还有休息区和自助补给。淋浴间也干净，打完球冲个凉简直太爽了，以后约球就这了！  
#羽毛球 #运动打卡 #羽毛球馆 #周末约球 #运动健身 #同城球友 #高性价比球馆 #打球日常

#### 预设话题

#羽毛球 #运动打卡 #羽毛球馆 #周末约球 #挥汗如雨 #运动健身 #同城球友 #羽毛球生活 #高性价比球馆 #打球日常

#### 预设关键词

灯光、地胶、侧光、场地、专业、配套、通风、爽、球友、补给

#### 内容要求

- 核心元素：干净整洁的场地、侧光灯组、休息区补给站；
- 创作要求：标题包含“宝藏/约球”、正文用“灯光、不刺眼”、结尾“约球就这了”；
- 避坑提示：× 禁用“顶级赛场、全城第一地胶”；× 保持真实的运动分享感，不额外拓展复杂功能。



# 门店预约服务

打通小红书、小程序等预约链路，实现订单统一归集与一键同步，消除多端对账与预约撞档的混乱，确保全域流量精准落地；适配约人、约场地等场景，通过排班与场地的智能统筹，最大化提升门店管理效率；预约核销深度关联次卡与套餐，将单次到店转化为长效复购，让流量真正沉淀为稳健利润。

# 03



# 需求背景

## 你是否正在经历这些困境

### 难点与痛点

### 生意中的具体表现

### 有赞本地生活解决方案

#### 渠道散

多平台书订单分散，需人工多端核对

手工登记信息易出错，经常出现漏单、记错人

客户询问档期回复慢，等待过久导致客流流失

× 流量接不住  
获客成本高昂，却因回复不及时或订单遗漏，导致意向客户白白流失，转化率低

#### 全平台统一集成

打通小红书及微信小程序预约链路，实现订单统一归集与一键同步。消除多端对账焦虑，确保全域流量精准落地。

#### 管理乱

预约撞档、重叠频发，技师/老师排班调度混乱

热门时段场地爆满，闲暇时段资源大量闲置

临时改约、取消频发，缺乏自动化的补位机制

× 投入产出比极低  
门店资源周转不灵，高峰期接待能力受限，平峰期人力场地空耗

#### 智能资源统筹

深度适配约时间、约人（技师/教练）、约场地等通过系统化智能排班实现科学调度，最大化提升门店管理效率与资源利用率。

#### 锁客难

客户到店“即核即走”，缺乏后续针对性促活

预约环节与次卡、套餐等权益完全脱节

缺乏到店提醒，客户爽约率高且无法追溯原因

× 品牌留存差  
缺乏有效的锁客工具，无法培养复购习惯，导致门店终日疲于寻找昂贵的新客

#### 核销联动复购

预约核销深度关联次卡与套餐，以“确定性体验”锁定复购行为。将公域新客转化为高粘性私域留量。

#### 沉淀难

核心客户的偏好、习惯缺失，无法做精细化服务

离店后服务即断裂，无法实现自动化的二次回访

历史预约数据杂乱，总部难以复盘各门店经营质量

× 资产流失快  
缺乏标准数据沉淀，客户随技师/员工流失而流失，门店难以建立稳健的经营壁垒

#### 数字化经营沉淀

一键留存客户预约偏好与消费轨迹，建立数字化档案。通过自动化回访与精准触达，实现离店后的长效资产沉淀。

\*“约人模式”和“约人+空间”能力将于2026年5月上线，可联系营销顾问咨询更多

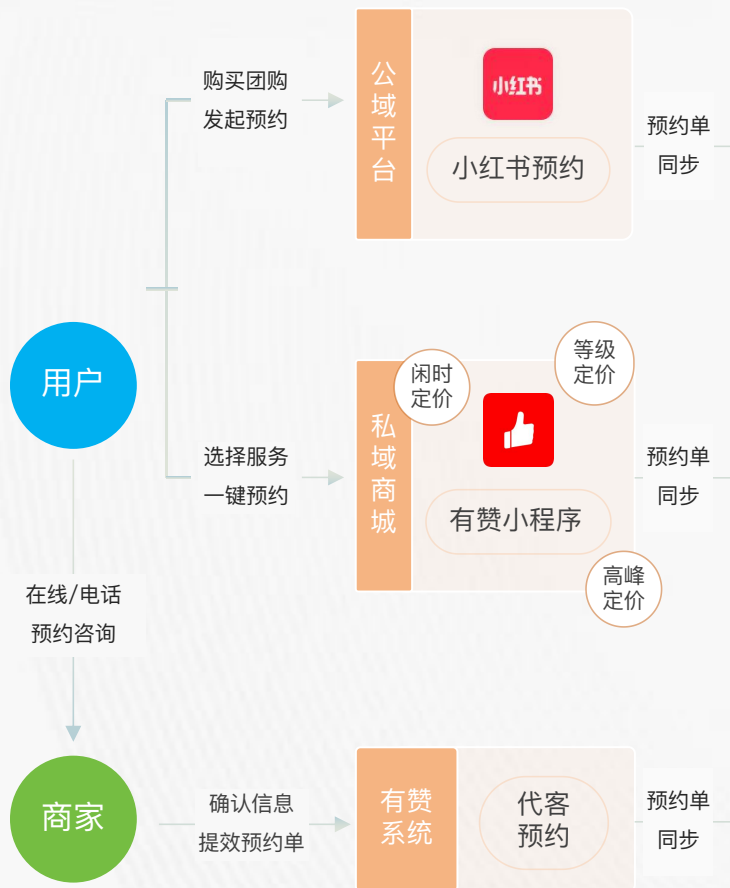


# 经营链路

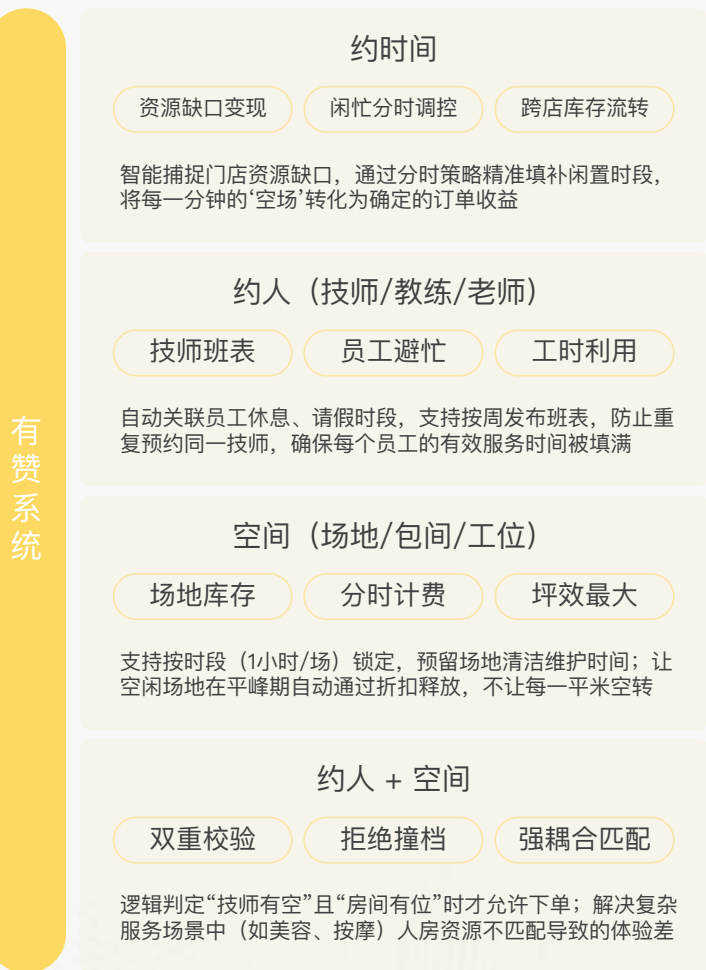
## 预约即转化，核销即锁客

覆盖约人、约场、约课全场景，打通从流量触达到到店核销的闭环经营

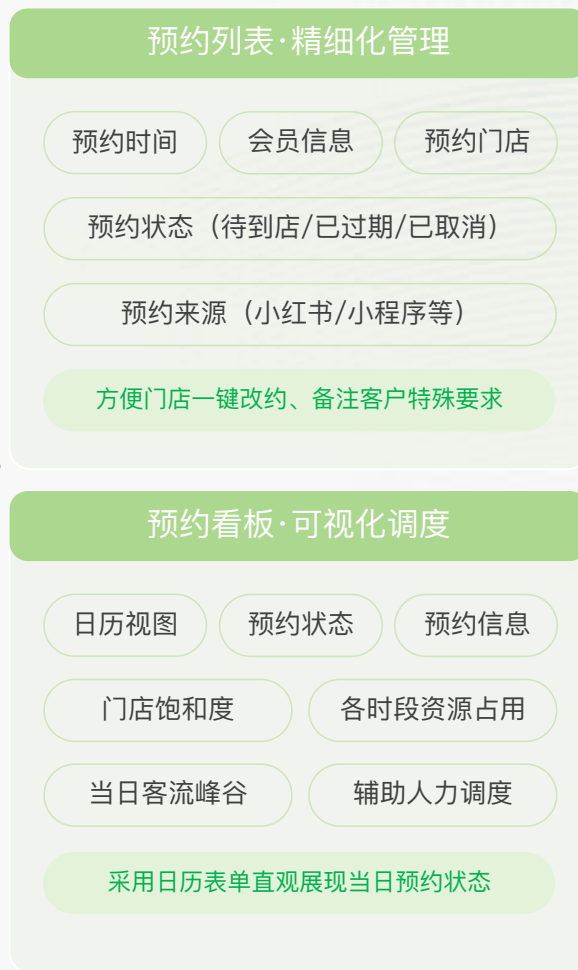
### 多入口预约·流量集成



### 智能排期引擎·多维资源匹配



### 管理看板·数字化经营调度



### 自动化触达



### 多模式核销





# 场景演示

## 服务预约-用户自助预约

打通小红书与私域预约链路，智能统筹技师、场地、名额资源，实现门店周转效能最大化

### 多入口预约

店铺首页入口

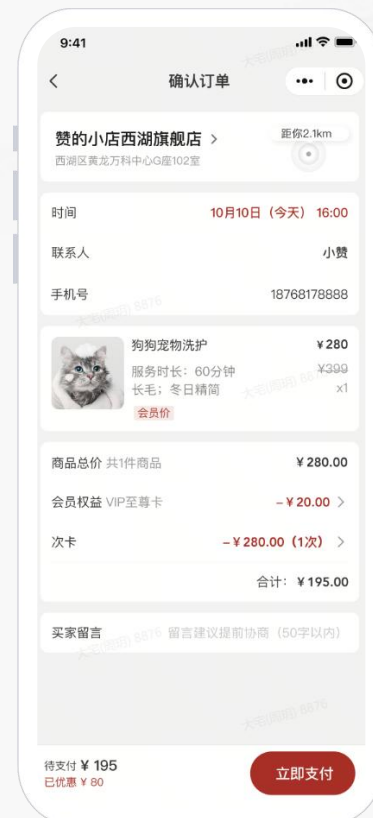
店铺底部导航

服务商品分组

### 确认预约信息

### 确认订单

### 预约单详情





# 场景演示

## 服务预约-商家代客预约

打通小红书与私域预约链路，智能统筹技师、场地、名额资源，实现门店周转效能最大化

The desktop interface shows a reservation management system. On the left is a sidebar with navigation options like '工作台', '客户中心', '预约管理', etc. The main area displays a calendar for '2026年1月7日' with a grid of time slots. A modal window titled '会员预约 临时占用' is open, showing a form for booking details. The form includes fields for '手机号' (18357111909), '姓名' (input field), '到店人数' (0), '选择门店' (有赞生活服务馆), '选择员工' (请选择/搜索服务人员), '预约内容' (动感单车体验1v1指导30min体验, 游泳体验课), '预约时间' (2026-01-01, 16:45), and '备注'.

### 选择预约时间

The mobile app shows a '选择到店时间' (Select arrival time) screen. It features a calendar for '2025年12月' with the 12th selected. Below the calendar is a grid of time slots from 14:45 to 21:15. The 17:45 slot is highlighted in blue. A '确定' (Confirm) button is at the bottom.

### 选择预约项目

The mobile app shows a '选择项目' (Select item) screen. It has tabs for '耗卡', '服务', and '历史消费'. Under the '服务' tab, there is a list of '游泳私教课体验' (Swimming private lesson experience) items, each priced at '¥ 9.9' and marked as '已消费 2 次' (Consumed 2 times). A '确认选择' (Confirm selection) button is at the bottom.

### 预约单详情

The mobile app shows a '新增预约' (New reservation) details screen. It displays '客户信息' (Customer info) including '手机号' (136 4637 4737), '姓名' (王力), and '称谓' (先生). It also shows '客户线索' (Customer lead), '到店人数' (1), '预约时间' (2025年12月12日 17:45), and '预约内容' (Reservation content) with a list of items: '1v1 单次健身私教课体验', '单次游泳体验', and '力量训练课程'. A '服务人员: 章三' (Service staff: Zhang San) is listed at the bottom.



# 场景演示

## 多预约模式

约人

约空间

深耕行业差异化需求，通过“人+场”智能统筹，实现门店资源周转最大化

### 约人模式

紧扣员工实时班表，精准卖出“有效工时”

约时间 约发型师 选时间

洗剪吹 染发 烫发 护理 洗吹

今天 明天 后天 周日 更多

12月18 12月19 12月20 12月

18:00 19:00 20:00 21:00

预约时间: 请选预约时间

约时间 约发型师 选发型师

龚茂登 最早可约18:00 首席 ¥128 17人已预约过

许金福 最早可约18:00 首席 ¥128 73人已预约过

美业

### 约空间模式

分时段/场次锁定物理资源，让每一平米在闲忙时段都能产生收益

### 宠物日托

预约门店 选门店

搜索

地区 请选择所在地区

臻湾汇店 广东省东莞市东莞市广华路东莞市臻湾汇花园(广华路南) 1020.30 km 营业中

小睿寄养 选房间

臻湾汇店 切换

广东省东莞市东莞市广华路东莞市臻湾汇花园(广华路南)

推荐

起始 12月11日 周四

【猫猫】精致单间 6人已预约

【狗狗】轻奢酒店间 3人已预约

立即预约

\*“约人模式”和“约人+空间”能力将于2026年5月上线，可联系营销顾问咨询更多



场景演示

多预约模式

约名额

约人+空间

深耕行业差异化需求，通过“人+场”智能统筹，实现门店资源周转最大化

### 约人+空间

“员工有空”且“房间有位”双重验证，彻底消除资源错配导致的尴尬撞档

#### 按摩服务

选择服务门店

选门店

搜索门店

- 杭州EFC店 >  
余杭区仓前街道向往街1127-19-213号...  
9.2公里 上次消费
- 杭州黄龙万科店 >  
杭州市西湖区学院路77号EPL楼105-2、1...  
5.4公里 距离最近
- 杭州中心店 >  
杭州市拱墅区星城东路160号杭州中心L...  
9.5公里
- 杭州来福士店 >  
新业路228号来福士中心03层01号  
14.7公里

选择到店时间

选时间

12月12日(周五)	12:00
12月13日(周六)	12:15
12月14日(周日)	12:30
12月15日(周一)	12:45
12月16日(周二)	13:00

稍后再说 选好了

到店时间

选项目

选理疗师

- HOT

本享热推

¥498 ¥399随享价 仅剩1席
- 泰式经典

精油SPA

¥498 ¥389随享价 仅剩1席
- 舒缓SPA

60分钟

泰式按摩(草本精华版)

¥398 ¥299随享价 仅剩1席
- 60分钟

泰式按摩(精华版)

预约管理

2025年12月21日 周日 上午 11:55

1号房 (1)	1/1	2号房 (2)	1/2	3号房 (2)	1/2
待安排	待上钟	空房	空房	空房	空房
¥0.00					
10号房 (1)	1/1	11号房-3足疗	1/3		
待安排	待上钟	状况	已下钟		
¥0.00		¥188.00	已消费 17:00-17:30		

6号房 (2)	1/2	7号房 (1)	1/1	8号房 (2)	1/2
空房	待上钟	待安排	待上钟	空房	空房
¥0.00		¥0.00			

\*“约人模式”和“约人+空间”能力将于2026年5月上线，可联系营销顾问咨询更多



# 场景演示

# 预约管理看板

多维日历视图直观呈现门店饱和度，像查阅日程表一样掌控每日客流峰谷

The dashboard displays a multi-dimensional calendar view for appointment management. The main interface shows a calendar for 2026年1月7日 (Monday, Jan 7, 2026) with a time slot from 07:00 to 09:00. A detailed view of a specific appointment is shown, including customer information (张晓米, 18357009900), service details (私教游泳体验10次卡), and staff assignment (王小明). The interface also includes a '约场地 (空间)' (Book Room) section with a grid of room availability, a '约人 (员工)' (Book Staff) section with a grid of staff availability, and an '员工排班表' (Staff Roster) section showing the schedule for various staff members across different days and times.

## 核心价值

### 全渠道订单归集，告别多端对账

将小红书、私域小程序、线下代客预约等所有渠道的订单统一汇总；解决漏单问题，店长无需切换多个后台，多渠道订单一键处理。

### 可视化资源排期，一眼洞察忙闲

通过“日历式看板”直观展示每个门店、每个技师或场地的占用状态；快速识别客流峰谷，为后续“闲时促销”或“人力调配”提供决策依据。

### 多维精细化筛选，精准锁定待办

支持按预约时间、会员等级、门店、订单状态、预约来源等标签进行多重过滤；方便运营人员在海量订单中秒速定位需跟进的异常单。

### 实时调度改约，从容应对变动

实时查看员工排班表，发现撞档或技师临时请假时，快速查看替代档期，并支持即时修改，保障客户体验不滑坡。

### 沉淀消费偏好，驱动精准复购

每一条数据都自动关联会员档案，记录客户偏好的时段、技师和场地，为离店后的精准营销（追单、续费）提供支撑。

\*“约项目、约人、约场地的3个维度看板”和“员工排班表”能力将于2026年5月上线，可联系营销顾问咨询更多



## 场景演示

## 预约自动化触达提醒

建立全链路自动化触达体系，以“服务的确定性”降低爽约率，释放人工提醒成本



### 核心价值

#### ✓ 消费者端：关键节点触达，有效降低爽约率

- 预约成功通知：消费者下单即收到确认短信，明确服务时间与项目，建立第一道确定性
- 到店前提醒：在约定时间前自动下发提醒短信，大幅减少因“遗忘”导致的流量流失
- 预约取消确认：变更即时反馈，提供良好的服务交互体验，方便客户再次发起预约

#### ✓ 商家端：将“被动等待”转为“主动预判”，提升单店资源周转率20%+

- 新单/修改/取消即时推：站内信实时告知预约变动，确保技师排班与空间分配毫秒级更新
- 到店提醒：客户到店前，系统预先提醒员工做好接单准备，提升服务专业度
- 超时预警：针对超过预约时间未到店客户，系统触发超时提醒，方便商家快速人工跟进
- 审核管理：针对高价值或紧缺资源（如私教课、高级包厢），通过预约审核提醒

触达侧

触达方式 → 触达逻辑

核心价值

消费者

短信 (SMS)：成功、提醒、取消

确定性，防爽约

商家

站内消息 (App/PC)：成功、到店、取消、超时、审核、修改

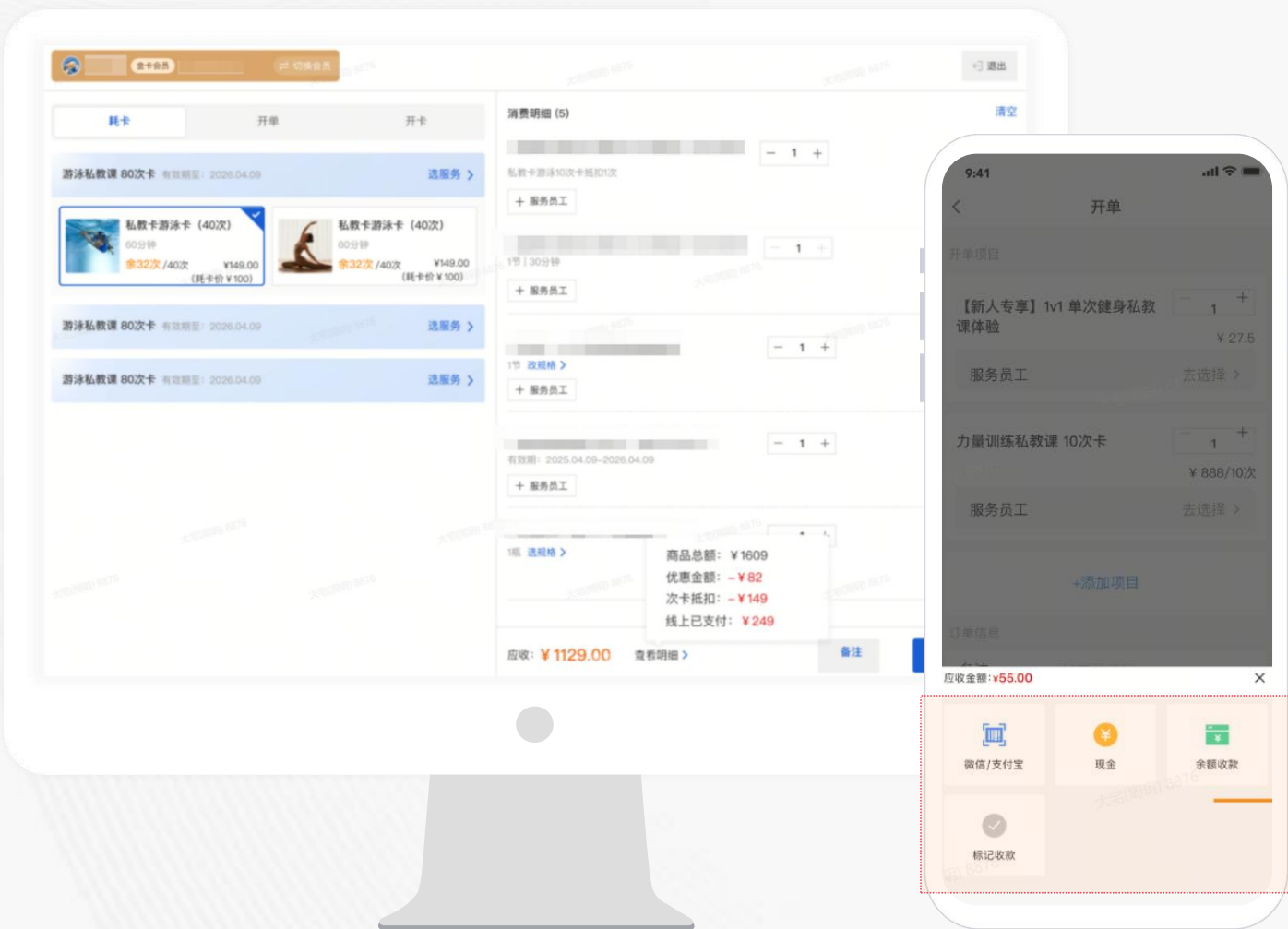
高效率、实时调度



## 场景演示

## 多模式核销

适配全场景灵活履约，将“核销动作”转化为“开单续费”的增长契机



### 核心价值

#### 多维核销矩阵

支持商家扫码、消费者碰碰贴自主核销、券码反查，适配前台、工位、包间等多场景。

#### 权益自动核算

系统自动识别预约单关联的次卡、套餐、储值余额，秒级完成耗卡确权，账目清晰透明。

场景类型	操作节点 → 系统动作	核心价值
耗卡 权益核销	老客持次卡/套餐到店 → 扫码或碰碰贴核销预约单 → 系统自动扣减次数	提效，无需人工对账与翻找纸质记录，防止错扣、漏扣
开卡 服务后锁客	客户单次预约到店 → 核销完成 → 系统自动触达“单次转次卡”特惠	促复购，抓住客户体验最好的瞬间进行“升卡”引导
多平台 兼容核销	持小红书券码到店 → 在有赞系统多码合一核销 → 订单状态自动回传	省精力，无需多App切换，一个工作台处理全网预约履约

\*“小红书券码核销”能力正在规划中，可联系营销顾问咨询更多



# 客户精细化运营

通过全链路服务，自动洞察客户消费画像与服务偏好，将碎片化的到店流量转化为品牌可运营的数字化资产；依托自动化触达工具，在关键节点通过定向优惠与次卡续费精准锁定下一次到店，通过精细化的客群分层与会员运营，显著缩短客户回访周期，让每一次服务都成为长效增值的起点。

# 04



# 需求背景

## 你是否正在经历这些困境

### 难点与痛点

### 生意中的具体表现

### 有赞本地生活解决方案

留不住

消费者核销完即走，离店即失联

缺乏有效的留存入口，甚至没加企微

想做促销活动，却找不到触达名单

× 客户过路化  
门店沦为“一次性”交易场所，获客成本高居不下

全链路客资留存

核销环节自动引导关注、领券或加企微，将“到店流量”沉淀为“品牌私域粉”。

不了解

记不住客户上次找哪个技师/教练、什么偏好

盲目推送不相关的优惠信息，引发反感

导购/前台全凭记忆服务，人员离职即丢客

× 服务盲目化  
缺乏消费画像支撑，导致沟通低效，客户体验感差

偏好深度画像

自动记录服务偏好（项目/时段/人员），基于真实习惯实现个性化邀约与温馨关怀。

锁客难

客户离店后逐渐淡忘，商家缺乏唤醒手段

缺乏次卡、套餐等锁定机制，决策门槛高

发现客户流失时，往往已过去半年以上

× 资产流失化  
复购链路断裂，存量客户不断流失，生意全靠拉新维持

自动触达促复购

核销后自动触发“次卡升级”或“回访优惠”，利用自动化工具实现精准召回与续费锁定。

难管理

跨门店客群数据不通，无法统一经营逻辑

员工离职带走客户，导致熟客资源归零

优惠券发放混乱，核销数据对不上账目

× 经营碎片化  
缺乏统一的数字化抓手，管理动作变形，难以规模化增长

数字化资产管理

总部统一管控客户档案与权益，通过系统确权与自动化统计，确保经营动作标准落地。



# 经营链路

## 洞察消费者，开展精准营销，实现全域业绩增长

基于自动化触达与偏好洞察，缩短复购周期，让每一次履约成为增值起点

数字化价值

3个环节，重塑客户服务体验

1 服务偏好  
精准洞察

2 全链路  
自动化触达

3 高黏性会员  
锁客体系

客户价值沉淀

- 现金价值
- 口碑价值
- 单客价值

经营价值沉淀

- 全域业绩增长
- 有效客户增长
- 客户LTV增长

营销链路

服务沉淀

- 预约数据
- 核销记录
- 项目偏好

客户管理

- 档案查询
- 服务轨迹
- 到店频次

客户洞察

- 客户标签
- 消费周期
- 技师/场地偏好

精准营销

- 精准触达
- 人群运营
- AI智能客户管理

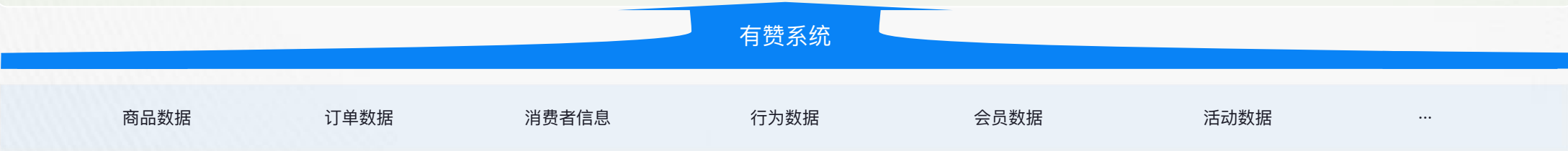
会员锁客

- 会员体系
- 积分运营
- 次卡/权益卡

经营分析

- 坪效/人效分析
- 爽约率统计
- 核销转化率

数据分析



本地生活 有赞本地生活





# 场景演示

# 用户标签体系

根据本地生活商家经营行业提供标签体系，更丰富的打标维度、更灵活的打标组合，精准识别每个客户的服务诉求

## 标签来源



### 系统自动打标

系统通过交易和服务行为自动给符合特征的客户打标，帮助商家节省80%的人力



### 场景化打标

提供行业专属场景打标建议，且系统自动将打标流程植入最适合的客户节点，商家一键开启即可



### 手动打标

商家在履约服务过程中可为客户打标，便于提供个性化服务和耗卡升级推荐



### 企微打标

通过企业微信助手给客户打标，便于后续针对人群进行精准化的触达

基础信息	个人信息	性别、公历生日、年龄、手机号授权状态、地区
	客户信息	成为客户时间、归属门店、客户来源渠道（美团、小红书、抖音等）
	会员信息	成为会员时间、成为会员店铺、会员来源渠道、会员等级
	项目偏好	高频消费项目、偏好服务时长、偏好时段（早/中/晚/周末）
	服务顾问信息	主理技师、对接会籍、偏好顾问
消费行为	支付行为	支付、最近支付时间、店铺有支付、店铺无支付、支付次数、支付金额、支付商品、支付商品分类、笔单价、回购周期、支付次数（剔除退款）、支付金额（剔除退款）、笔单价（剔除退款）、无退款订单数
	互动行为	加购物车、当前购物车商品、店铺有加购、店铺无加购
	浏览行为	店铺有浏览、店铺无浏览、浏览未下单
	预约行为	预约单总数、最近预约时间、爽约频次、改约频次、闲时预约偏好
	核销履约行为	核销总数、最近核销时间、均客单、次卡/套餐剩余次数、储值余额
客户资产	到店活跃度	近30天到店次数、平均到店周期、生命周期状态（新客/常客/流失客）
	权益卡	持有权益卡、持有有效权益卡
	优惠券码	获取优惠券/码、核销优惠券/码、可用优惠券、可用优惠券到期时间

## 美容美体行业标签参考

标签类别	标签分组	标签示例
基础画像	性别/年龄段	女、男 / 25-35岁、35-45岁
	肤质属性	油性、干性、敏感肌、混合性
服务偏好	偏好技师	首席技师A、资深技师B、手法轻柔型
	偏好时段	工作日午间、周末下午、晚间下班后
消费能力	核心诉求	面部补水、身体塑形、抗衰紧致、美白淡斑
	客单价区间	300-500元、500-1000元、1000元以上
到店行为	会员等级	普通会员、白金会员、黑卡钻石会员
	预约渠道	小红书预约、私域小程序、电话预约
资产价值	履约状态	准时到店、高频改约、曾有爽约记录
	持卡种类	基础次卡、年度套餐卡、5000元储值卡
	消耗进度	剩余次数<3次、余额充足、即将过期

## 健身中心行业标签参考

标签类别	标签分组	标签示例
基础画像	身体状态	增肌期、减脂期、塑形期、体态矫正
	运动基础	健身小白、资深发烧友、退役运动员
服务偏好	偏好项目	力量训练、瑜伽/普拉提、团操课、拳击
	偏好教练	严厉型、专业技术型、沟通亲和型
到店活跃	训练频次	疯狂（4次/周）、规律（2次/周）、佛系（<1次/周）
	活跃时段	晨练派、午间突击、晚间高峰、周末常客
转化潜力	购课意向	私教意向高、团课发烧友、单次体验客
	生命周期	新开卡、稳定期、衰退期、待召回
资产价值	卡片状态	月卡、私教课包、储值余额
	关键节点	合同剩30天、次卡剩5次、已停卡

\*“服务顾问信息”标签将于2026年5月上线，可联系营销顾问咨询更多



# 场景演示

# 用户分层运营

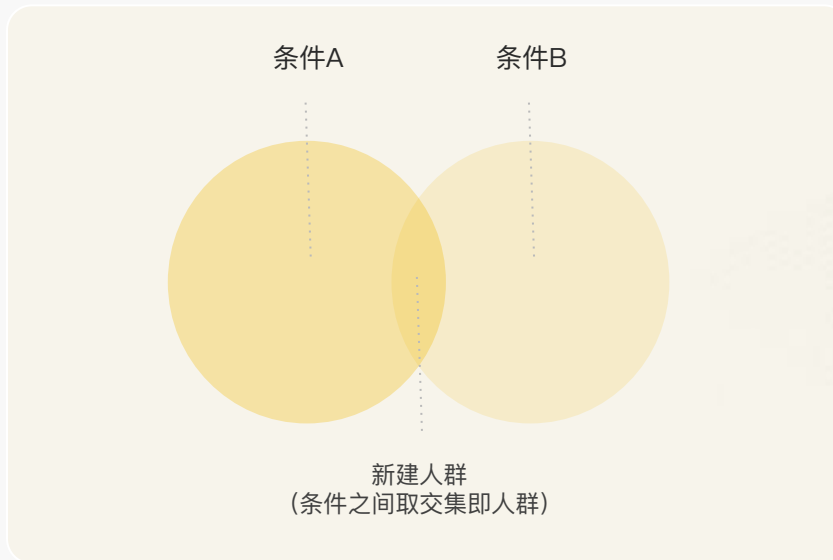
基于服务频次、消费深度与资产画像，实现存量客户的自动化差异化运营

筛选特征，自定义组合人群

人群建模

有赞系统推荐人群

基础信息		关系人信息	
性别	归属分店	家属亲友关系人/宠物/宝宝	
地域	成为会员店铺	生日/纪念日/特殊节点	
生日	成为客户时间		
会员等级	付费会员到期时间		
来源渠道	...		
消费行为		店铺互动	
店铺有/无购买	预约次数/核销次数	店铺有/无访问/加购/分享	
最近到店时间	首次购买时间	最近关注/取关公众号	
最近购买时间	服务偏好类型	公众号粉丝/互动	
平均到店周期	爽约/改约记录	企业微信好友	
核销客单价	...	导购好友关系	
		预约单/未核销	
		已核销/未评价	
		...	
		客户资产	
		持有权益卡/有效权益卡	
		次卡剩余次数	
		储值余额	
		...	



**高潜回访客  
客群A**

累计核销 > 3 次  
最近一次到店 > 30 天前  
储值余额 > 200 元

**高价值储值会员  
客群B**

持有有效权益卡  
次卡剩余 < 2 次  
近一年到店消费 > 2000 元

**流失风险预警  
客群C**

最近 14 天有咨询/改约动作  
最近 60 天无核销记录  
最近 7 天未点击营销通知

访问未支付客户	加购未支付客户
预约未到店客户	未及时二回客户
消费未入会	下月生日会员
活跃客户	即将到期次卡会员
流失客户	高频活跃会员
预流失会员	流失会员
沉睡 3 个月老客	重点客户
高意向咨询新客	待回访客户
待评价客户	...



# 场景演示

## 用户分层运营案例演示-新店开业

通过场景化打标与自动化定向触达，实现从“公域吸粉”到“私域预约”的高效转化

### 应用场景

某新开业美容中心为快速积攒人气，在周边商圈发起“关注公众号领 0 元面部护理体验”活动，单日积累 300 多粉丝，但多数客户由于时间冲突并未当场核销。当晚，店长通过有赞【人群运营】功能，精准定位这批“领券未到店”客群，利用一张“首到店加赠项”或“闲时专属预约权益”，成功吸引 100 多人在线预约并到店。

### Step 1: 活动打标

发起线下地推，扫码关注领服务券。顾客参与活动后，系统自动记录来源标签，并同步建立初步需求偏好档案（如意向项目、意向门店）。

### Step 2: 创建群组

活动结束后，在后台筛选7天内领取服务券且7天内未到店核销的客户标签；排除掉已经预约了未来 3 天内档期的客户。

### Step 3: 定向激活

针对该群组创建营销计划，通过企微/公众号/小程序订阅消息、短信推送“预约提醒”；额外附赠“晚间/工作日闲时预约专享精油”权益，引导客户点击小程序在线预约，锁定技师档期。

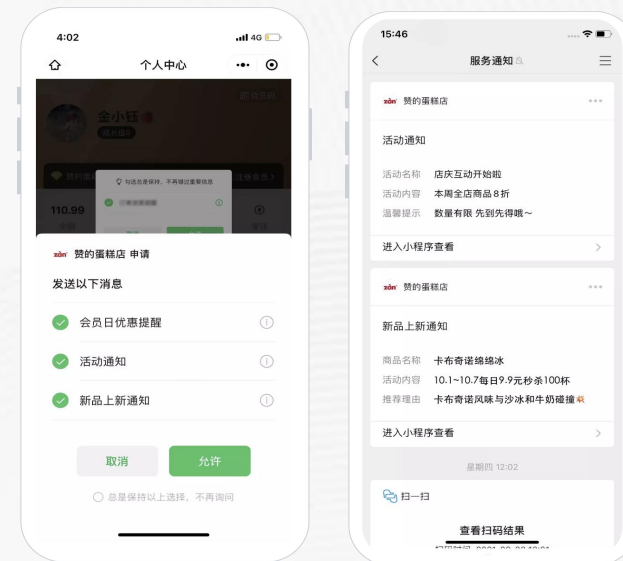




# 场景演示

# 人群运营

基于服务履约链路，实现“千人千策”的自动化锁客与复购增长



- 预设方案，省心省力：针对美业、健身等10+行业预设成熟的复购/召回模型。
- 一次设置，自动经营：系统按照客户到店周期自动触发“预约引导”，实现自动化耗卡。
- 精准通知，不怕打扰：通过微信、小程序提醒顾客在线预约/查询剩余次数。

\*需增购有赞企微助手方可进行“通过企微给员工/技师推送任务”操作，可联系营销顾问咨询更多



## 场景演示

## 会员成长体系

基于服务履约与耗卡频次，构建“进阶式”会员任务，锁定客户长期复购价值

### 会员中心页

### 会员等级页

### 会员任务中心页



### 商家端

#### 会员智能助手

- 基于有赞大数据与AI，自动生成适配店铺与行业的会员成长体系，直接套用。
- 按消费金额与笔数分层，结合到店频率、卡内余次，自动推送升级与续费提醒。
- 支持单店独立配置会员权益，店长自主营销，实现“一店一策”精细化运营。

核销频次、平均到店间隔、次卡剩余生命周期、技师黏性度



### 会员端

#### 会员任务

设置“到店打卡”“闲时预约”等任务，刺激活跃升级。升级依据近12个月核销次数或累计储值；保级要求如“每季度到店至少1次”。

#### 成长值

完成任务即可获得成长值，包括：完善资料、预约核销、带图评价、补充偏好档案、关联亲友同行等。

#### 消息触达

在会员升级、权益到期、次卡不足、预约提醒时，自动触发短信或微信提醒。

#### 会员成长分析

可查看各层级会员分布、到店率、耗卡率、转介绍贡献值等数据。



## 场景演示

## 会员积分运营

通过积分驱动高频到店，将零散积分转化为确定性的服务履约与耗卡动力

### 核心价值

#### 抵现订购

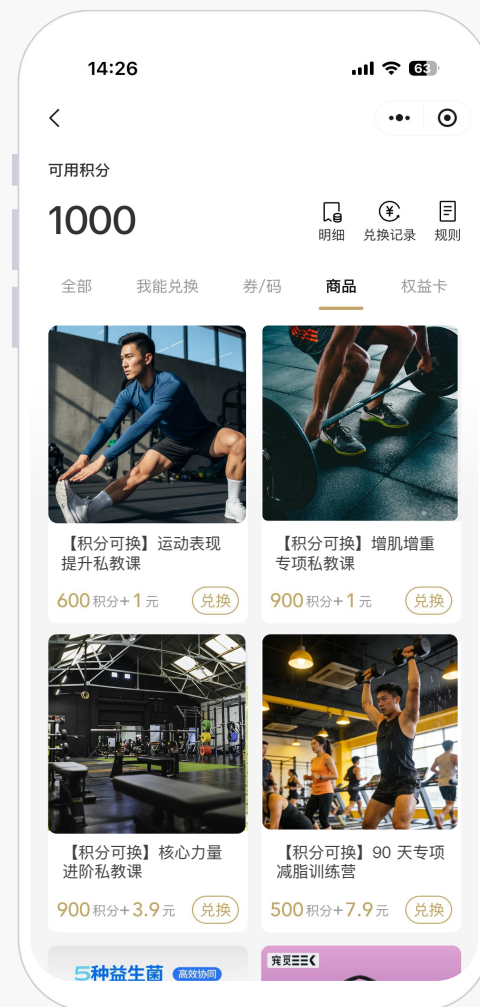
积分直抵体验券、门票等核心权益，以资产核销驱动顾客高频回店；建立积分与核心权益的直连链路，支持会员使用积分直接抵现订购体验券、入场门票或增值项目

#### 动态流转

积分抵扣闲时差价或预约金，强化客户获益感，确保营销成本精准可控；通过积分抵扣门店闲时服务费、特惠项目差价或高级技师预约金，有效避免积分长期积压导致的“资产通胀”

#### 闲时填充

定向开启周中积分抵现专场，通过利益点调控实现“削峰填谷”，提升周转；针对“周一至周四”等低峰时段，设置专属的积分抵现策略；通过高性价比的积分消耗路径，引导客户向闲时分流，在不增加额外营销投入的前提下，实现门店产能的极致填充





## 场景演示

## AI 智能客户管理

从“人找客户”到“AI 自动化驱动策略”，赋能店长与一线员工，实现客户全生命周期的高效转化与持续回店

### 由“繁琐填表”升维至“随口记录”

员工仅需一句话描述跟进情况，AI 即可自动提取关键信息并智能打标，彻底告别手工录入与繁琐表格，AI 自动解析语音内容并更新客户画像，确保一线过程资产不流失、可追溯



### 由“盲目跟进”转向“专业服务”

系统基于客户意向与行为轨迹自动生成差异化跟进策略，通过“画像+要点”的保姆级指引，让新手员工按“指引”即可复刻金牌销售的专业服务





# 场景演示

## AI 智能客户管理

从“人找客户”到“AI 自动化驱动策略”，赋能店长与一线员工，实现客户全生命周期的高效转化与持续回店

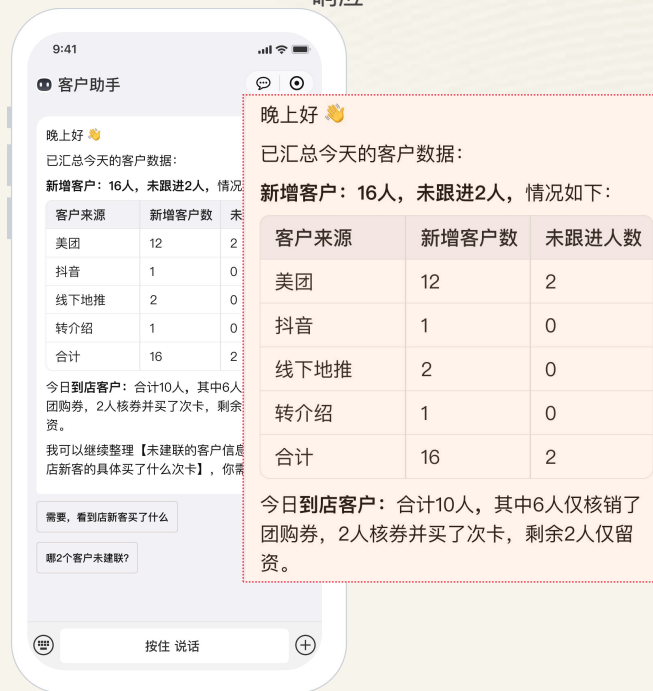
### 由“随机找客”转向“精准触达”

AI 每日自动识别高意向与待到店客群，将繁杂的线索转化为极简的“任务清单”，让一线员工仅需 5 分钟即可完成全天核心客户的高质量跟进



### 由“经验驱动”转向“数据导向”

告别低效的人工盘点, 由 AI 每日输出全量跟进报告让管理者一眼洞察团队执行偏差, 确保每一条线索都能在黄金时间内得到标准化响应



\*“AI 智能客户管理”功能将于2026年5月上线, 可联系营销顾问咨询更多



# 智能硬件

为商家提供一套即插即用、无需额外系统打通的智能硬件方案。通过多元智能设备，深度优化客户到店、核销、入场等关键环节的流程体验，助力商家在极速核销的同时，实时同步会员资产与经营数据，构建高效、闭环的数字化门店空间

# 05



## 需求背景

## 你是否正在经历这些困境

### 难点与痛点

### 生意中的具体表现

### 有赞本地生活解决方案

#### 核销慢

高峰期客户排队核验次卡/储值，前台效率低下

手工登记核销极易出错，造成财务对账困难

× 客户体验差  
进店第一关就排队，严重影响服务印象

#### 极速核销

支持多种智能硬件即插即用，毫秒级识别会员资产，支持有赞预约单、抖音券、美团券，自动扣减次卡/期限卡（即将支持，敬请期待），实现“秒进店”。

#### 数据断层

线上买券，线下核销数据不同步，看不到实时客流

硬件与软件系统不兼容，导致会员无法现场兑现

× 营销接不住  
无法根据实时到店情况触发“评价邀请”或“二次转化”

#### 实时同步

硬件原生接入有赞系统，无需二次开发。每一笔核销实时沉淀为数据画像。

#### 难管控

连锁门店多，各店硬件标准不一，难以统一管控

存在人为“漏单、私单”风险，缺乏物理层面的强管控

× 品牌形象差  
不同门店入场流程不一，导致品牌专业度受损

#### 数字化管理

总部一键下发硬件配置与核销规则。通过智能闸机或壁挂式核销终端，实现无人值守也能标准作业，杜绝资产流失。



# 经营链路

## 全场景智能硬件，智能经营

通过软硬一体化闭环，实现“零感入场、精准核销、资产安全”的数字化门店体验

### 入场：到店识别与无人准入

### 场内：精准核销与防漏损管控

用户动作

到达门店，在门口出示订单二维码或直接刷脸

进入特定服务区（如私教区、汗蒸房、包厢等）

智能硬件

人脸识别一体机 / 刷脸门禁机  
针对老客/高频会员，实现“刷脸即入”

二维码门禁一体机 / 刷码门禁机  
针对新客、临时预约客户，扫描动态订单二维码

三辊闸 / 智能防撞摆闸  
建立物理阻隔，确保核验一人，通行一人

多功能门禁一体机  
特定区域安装（如 VIP 包厢、高端器械区、私教教室）

智能闸机 \*健身房、乐园的刚需  
硬件信息抓取→核销验证→电控解锁→推送员工

智能门锁套件  
接收一体机指令，控制大门、自动门开启

有赞系统

硬件抓取信息  
扫描面部/二维码

实时连接系统  
监测是否预约/次卡是否有效

自动解锁  
验证通过，实时自动解锁

到店即核销  
核销对应权益后，特定的摆闸或门锁才会开启

实时推送对应员工  
系统自动记录到店行为，实时推送给对应发员工  
(即将上线，敬请期待)

商家价值

无人值守，节省 1 名台岗人力，实现 24h 经营或高峰期快速分流

确保资产安全，防尾随机制确保“一人一卡”，物理上杜绝私下带人、蹭课、漏单

\*“基于客户入场/核销等行为实时推送员工/触达客户”能力将于2026年5月上线，可联系营销顾问咨询更多



## 场景演示

## 智能闸机

实现一人一码精准核销，封堵经营漏洞并释放前台人力

### 核心产品矩阵

- ✔ 智能防撞摆闸：内置高精红外传感，兼顾通行效率与安全性，防撞设计保护老人与儿童，适合亲友陪同场景。
- ✔ 三辊闸：结构坚固耐用，适用于高频次、大流量的入场控制。

### 核心价值点

- ✔ 资产安全，零漏单风险：物理层面的准入控管，确保每一单进店服务都有对应的系统核销记录，保护商家利润。
- ✔ 数据闭环，实时客流感知：通行数据即刻回传有赞，实时监控场馆饱和度，为闲时营销提供精准数据支撑。



#### 三辊闸：一人一闸，有效防尾随

##### 生意价值

- 强效防损：机械式“一码一人”强管控，彻底杜绝私下带人、漏单、蹭课等损耗
- 低耗高产：无需前台看守，全天候 24h 自动核销，单店人力成本每年可节省数万元

##### 适合行业

自助健身房、体育场馆、游泳馆、景区票务、美术馆、博物馆等



#### 摆闸：支持防冲撞、防夹伤

##### 生意价值

- 品牌门面：美观、摆臂可定制（轮椅、婴儿车可通行）、防夹、通行速率更快
- 关怀备至：对母婴、老人友好，提供“非入侵式”的丝滑核销体验，增加客户好感度与回购率。

##### 适合行业

高端私教工作室、母婴乐园、瑜伽室、儿童乐园、室内乐园等



## 场景演示

## 智能门禁

扫码/刷脸极速核验会员权益，实现从“人管门”到“系统看店”的效率跨越

### 核心产品矩阵

- ✔ 二维码/刷码门禁一体机：兼容小程序动态会员码、预约码，适合新客快速入场。
- ✔ 多功能门禁一体机：集合刷脸、扫码等多种核验方式，适配全年龄段客群需求；针对高频老客，提供“秒级识别、零感进店”的极致尊贵体验

### 核心价值点

- ✔ 无人值守，释放前台人力成本：原生打通有赞会员系统，自动核验次卡、预约状态；无需前台人工查验，单店可节省 1-2 名前台人力支出。
- ✔ 灵活管控，精细化空间运营：可根据预约时段精准授权，仅允许预约成功的会员开启特定教室或包厢。
- ✔ 全时经营，拓展营收时段：支持 24 小时自助进店，将门店经营时间从 12 小时延长至全天候。



### 刷脸门禁机

零感进店，打造“认得人”的服务体感

#### 生意价值

- 极致零感通行：无需掏出手机，彻底解放双手
- 身份尊贵感叠加：进门瞬间，前台或员工平板同步显示会员姓名与偏好，实现精准服务
- 彻底杜绝“钻空子”：从源头解决“借卡、蹭卡、私带”问题，保护商家资产

#### 适合行业

高端私教工作室/瑜伽馆



### 刷码门禁一体机

兼容动态会员码与预约码，降低进店门槛

#### 生意价值

- 多渠道接入：不仅支持有赞动态会员码，还可兼容美团、抖音等第三方核销码
- 新客体验流畅：新客通过线上购券或预约，到店刷码即入，系统自动完成“核销即入会”
- 动态防伪：支持动态二维码刷新识别，防止截屏转发

#### 适合行业

室内乐园/景区票务、共享自习室/共享办公



致力于成为  
商家服务领域最被信任的引领者，  
和成就优秀人才的美好组织。

做生意 找有赞