

Acctrue 爱创

一物一码会员数字化
运营，解锁品牌私域
倍增密码

2022年6月 刘钰钧

BUSINESS
2022

目录

CONTENT



背景介绍



公司介绍



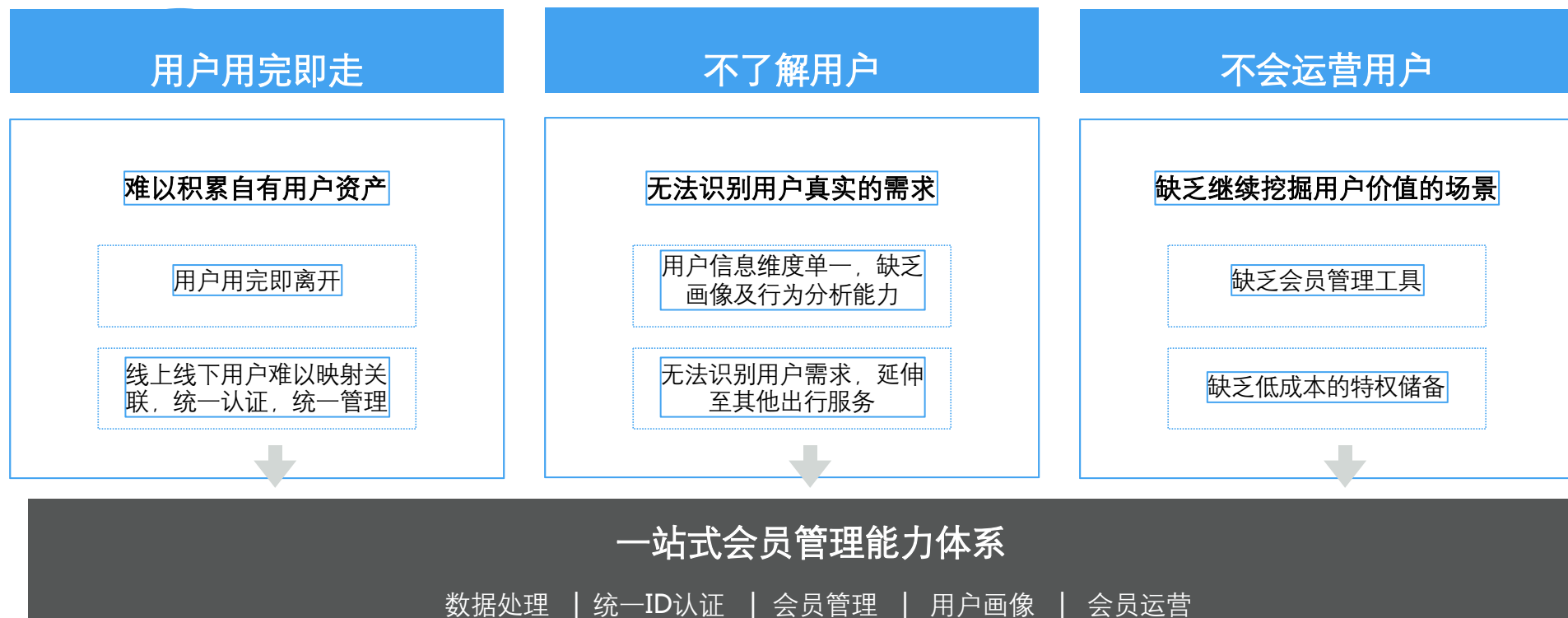
解决方案



案例分享

新零售信息化时代，行业讲究数字化运营，那么什么是数字化会员运营，简单的来说就是通过数据及数字来呈现会员的消费情况和消费属性，通过这样的方式也能够让企业更快并且加深层次地挖掘到会员的精神需求，从而实现精准营销!

企业急需会员运营，积累自有用户资产



爱创帮助企业建立自有用户池，提升用户消费体验，推动用户持续搭乘创造终身价值

目录

CONTENT



背景介绍



公司介绍



解决方案



案例分享

重视会员运营
建立正确的组织结构

建立有效的会员
获取方法

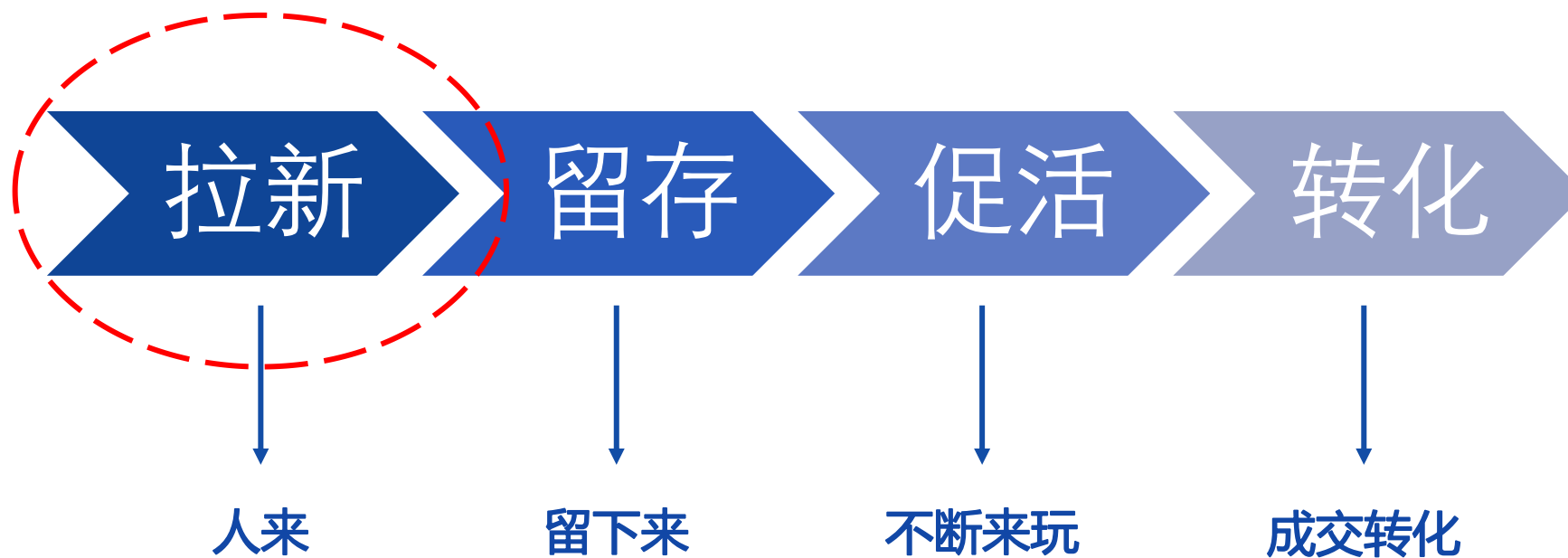
持续创新，让新会
员成长为忠诚会员



设计一套符合自己属性的
会员体系

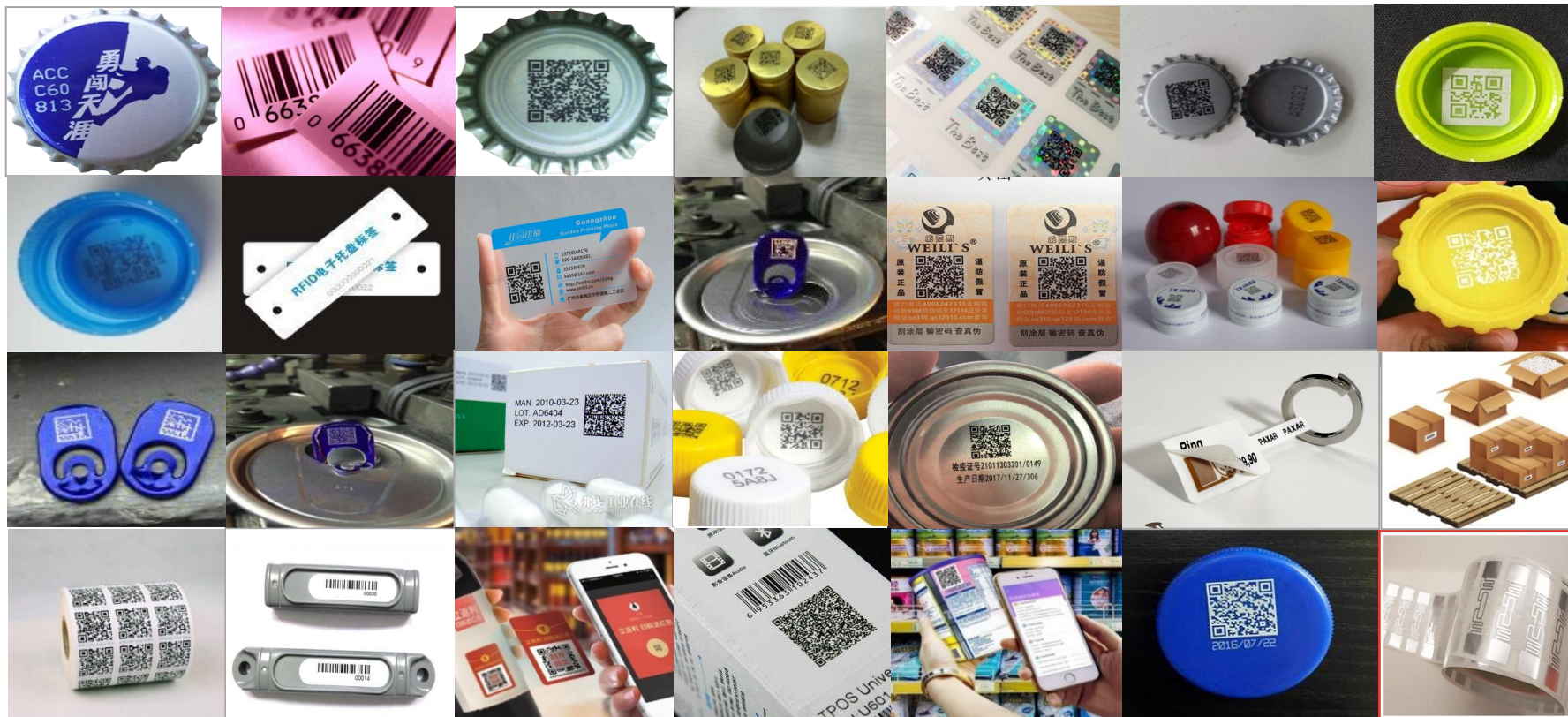
完善会员后台
营销系统

打造企业独有的
会员体验



一物一码会员数字化运营，解锁品牌私域倍增密码

Acctrue 爱创



为每一件商品赋予一个唯一身份证证号

数据是数字化的核心，决定了企业的数字化能力

准确采集产品全生命周期业务数据

一物一码解决供应链问题

帮助企业制定精准的销售计划，生产计划，周转库存，从而实现成本的降低

计划制定
难以精准

对经销商窜货行为进行精准打击，实现业务稽查一体化，使企业可以更好的维护其市场秩序

经销商窜
货严重

供应链
管理

供应链库
存不准确

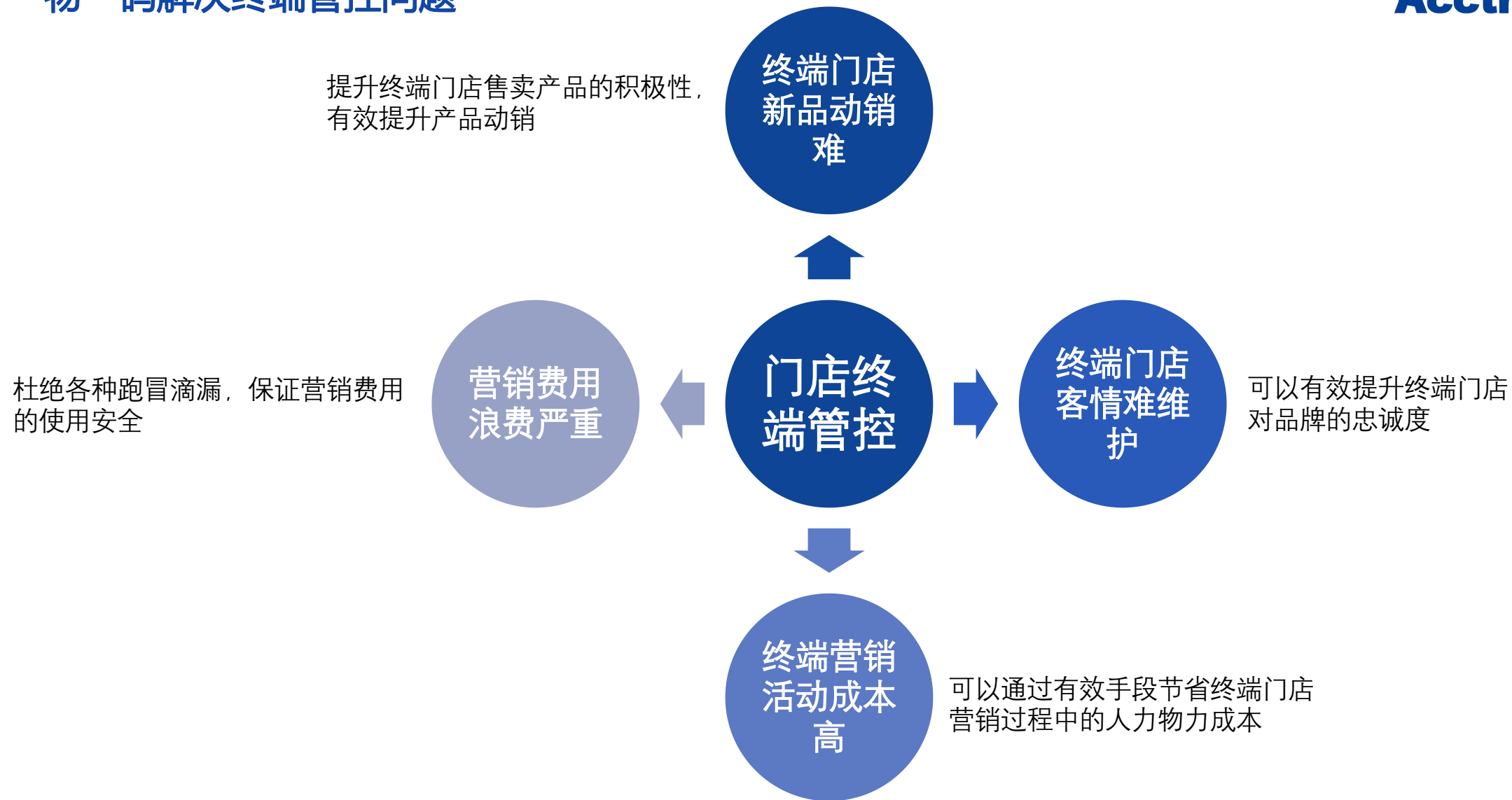
准确统计供应链各环节的库存信息，实现跨区域调拨，避免经销商由于库存压力导致的低价甩货及恶意窜货

各环节数
据难以获
取

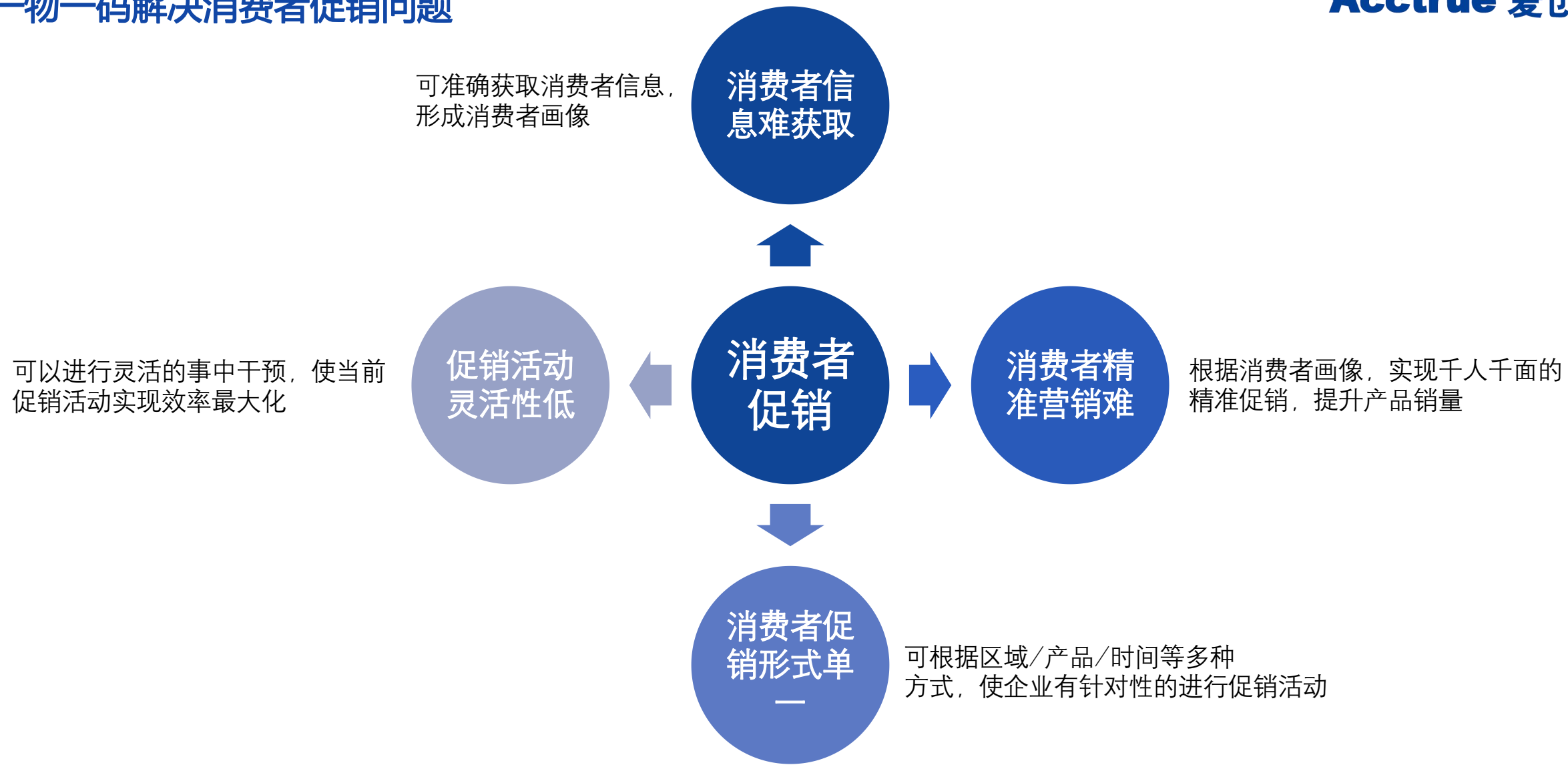
帮助企业精准获取供应链各环节的真实数据，实现对供应链的精细化管理

一物一码解决终端管控问题

Acctrue 爱创



一物一码解决消费者促销问题



长线营销规划：搭建用户积分体系，促进消费者的活跃与粘性，提升转化及复购

扫码即入会，得红包/积分/自营券等 ➡ 成长值/积分玩法（签到，抽奖，任务等） ➡ 触达自营商城转化及复购



- 多途径获取积分 ➡ 提升用户活跃度
- 积分兑换奖品 ➡ 提升积分价值
- 多种积分任务 ➡ 达成不同营销目标

➤ 获客 ➤ 互动 ➤ 转化 ➤ 复购 ➤ 推荐

短线营销规划：基于品牌全年营销节奏，上线主题营销活动，营销活动与用户积分体系打通，沉淀新用户，促进老用户复购

- 1、多渠道引导无场核销（拉新及促进下次购买）
流程：扫码->小程序/公众号->注册->抽奖
- 2、结合IP/热点，落地阶段营销活动，沉淀用户促进复购

产品二维码

互动活动



精细化数据洞察
复用至品牌营销投放

- 扫码人群基础画像
- 扫码人群兴趣分析
- 扫码地域分析
- 商品销售分析

购买产品

扫营销码

关注
并进入
公众号
小程序

一物一码商品入口，小程序/公众号用户数据载体

Accttrue 爱创



用户扫码 进入活动首页 查看个人中心 查看更多活动

一站式会员体验，个性化运营高效激活老客

产品A会员

产品B会员

产品C会员

品牌CRM系统
积分系统打通
用户数据打通

品牌统一管理

扫码即入会，一键授权+会员活动增加会员入会意愿

实物礼品

支持企业后台上传，可通过快递物流或者门店核销方式进行礼品发放



现金红包

支持中商微信红包和企业微信红包，面额0-5000

虚拟卡券（自营商城券）

支持自营商城券、话费、爱奇艺、优酷、腾讯视频卡

积分

支持任意积分值发放，消费者可凭积分到积分商城进行兑换

自营商城优惠券



1~500元不定额话费礼品



微信零钱转账（支持爱创及品牌方）



影音娱乐月、季、年卡



第三方礼品卷

| 序号 | 类别 | 子类别 | 品牌方名称 | 用户可获得电子奖品内容 | 奖品价值/元 |
|----|----|-------|--------|---------------|--------|
| 1 | 出行 | 出行 | 滴滴快车 | 滴滴快车/代驾礼券 | 10 |
| 2 | 电商 | 全品类 | 京东商城 | 满105-5元优惠券优惠券 | 5 |
| 3 | 电商 | 生鲜 | 京东到家 | 满29减15优惠券 | 5 |
| 4 | 电商 | 全品类 | 拼多多 | 1-100元随机礼包 | 1 |
| 5 | 生活 | 餐饮 | 饿了么 | 0.2-15元外卖礼券 | 0.2~15 |
| 6 | 生活 | 物流 | 货拉拉 | 10元立减券 | 10元 |
| 7 | 生活 | 物流 | 顺丰 | 2-5元快递礼券 | 2~5 |
| 8 | 生活 | 运营商 | 联通流量卡 | 联通3GB免费流量卡体验 | 10 |
| 9 | 娱乐 | 电影演出 | 猫眼电影票 | 观影抵用券3元 | 3 |
| 10 | 娱乐 | 视频/直播 | 爱奇艺 | 新用户1元体验10天会员 | 7 |
| 11 | 娱乐 | 阅读 | 蜜橙阅读 | 价值10元阅读币 | 10 |
| 12 | 娱乐 | 阅读 | 3GBOOK | 价值10元阅读币 | 50 |

Accttrue 爱创

生活



旅游



娱乐



电商



活动效果的提升：支持100%中奖的活动策略，在宣传中体现可大幅提升活动效果；

异常策略的实现：在对异常用户及异常码包的应急处理中，通过异常策略保护品牌方资产；

数据采集及应用：

- 渠道数据：箱码活动中采集渠道信息，可梳理渠道树状图、压缩渠道环节、提高产品利润；将渠道优惠政策精准发布；
 - 消费者数据：可通过电子奖派发采集消费者行为及喜好据，手机号等，为企业新品、促销提供精准二次营销渠道；为品牌投放提供精准数据参考；
- 管控营销成本：通过电子奖策略，有效管控营销成本，2C的互动体验贯穿产品整个生命周期，多维度采集消费者数据；以年为单位对消费者群体及个体变化进行分析；

电子奖的价值

扫码时间 WHEN

说明：不同的时间对应不同奖池，可以是时间段、每周几、每月几号等；

例子：每周五为活动日，所有奖池奖品翻倍。

扫码地点 WHERE

说明：通过获取GPS地址，判断扫码所在地，并设置不同的奖池策略；

例子：上海扫码有机会获取迪士尼门票，其他地方无此奖项。

用户属性 WHO

说明：为新老客户、不同会员等级、不同用户标签设置不同奖池，实现千人千面；

例子：新用户扫码需要填写手机号，而钻石会员获得积分是普通的2倍。

3R: 触达Reach, 反馈Reaction, 投资回报率ROI

产品规格 WHICH

说明：按照不同的产品、品类、规格、产品标签设置不同的奖池；

例子：精品系列设置5-10元随机红包，普通产品中1-3元随机红包。

定制策略

说明：按不同环节的定制策略

例子：按箱、按渠道、按订单、按产地

行为方式 WHAT

说明：不同的行为方式，如摇一摇、分享、签到，或行为次数，如第几次扫码；

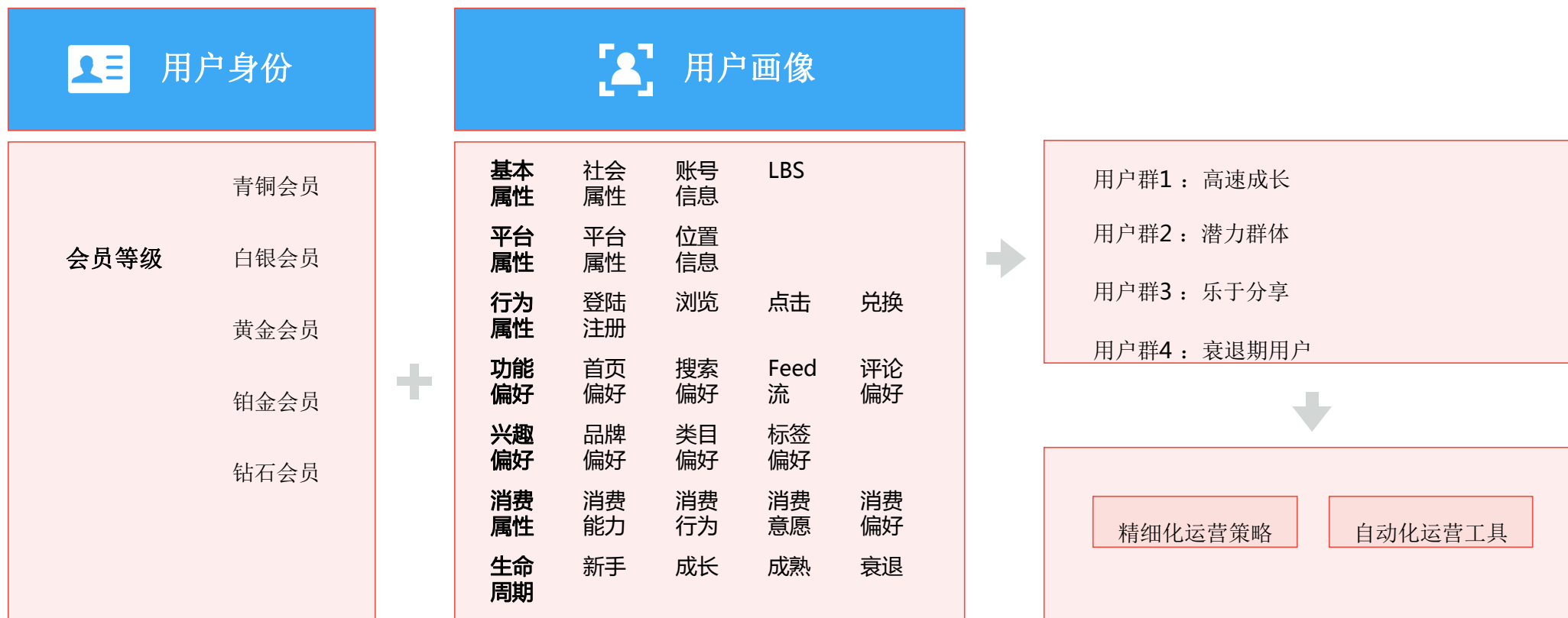
例子：前3次扫码中1元红包，后续每次扫码只中10积分。

以等级/特权/成长构建会员成长体系，支撑企业进行用户全生命周期管理及运营



会员群体划分

结合画像能力，进一步提升分群能力



会员运营场景，实现流量变现，系统投入成本回收

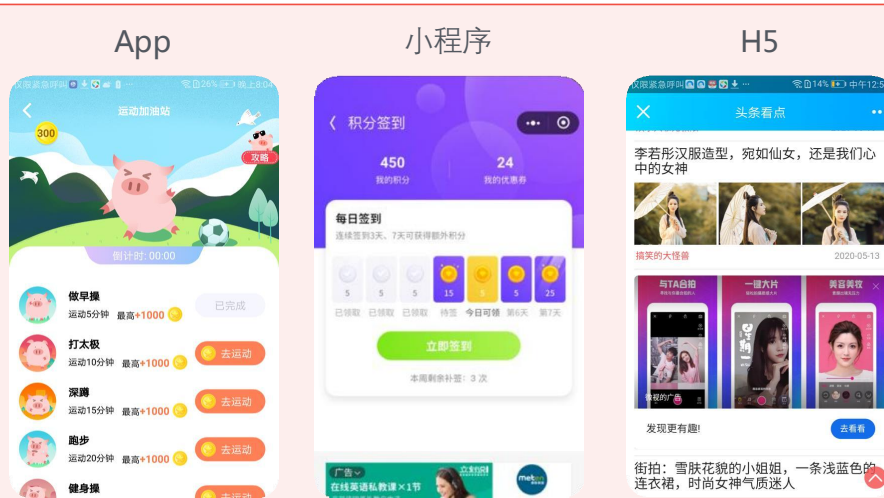
Accttrue 爱创

运营场景



结合运营场景的变现手段

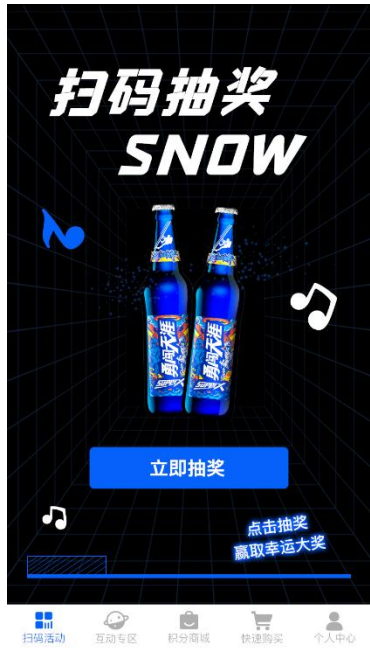
流量场景



多流量载体的全面变现



扫营销码



抽奖



注册会员



获得积分



任务奖励



积分活动



积分商城



账户权限

- 系统资源账号访问控制
- 系统资源账号操作授权控制
- 系统资源账号操作审计机制



应用部署

- 研发负责功能开发
- 测试负责测试打包
- 运维负责部署
- 运营验证
- 安全访问，研发与服务器分离，运维与代码分离



数据安全

- 数据库备份机制（异地/双机）
- 防泄漏
- 防篡改
- 防损毁



资源管控

- 系统资源监控
- 平台服务监控

异常监控

- 1、单用户连续号段扫码。
- 2、扫码间隔过短。
- 3、黑名单或风险用户
- 4、包材厂/生产工厂扫码
- 5、余额不足

.....

More text →

自动封禁及预警

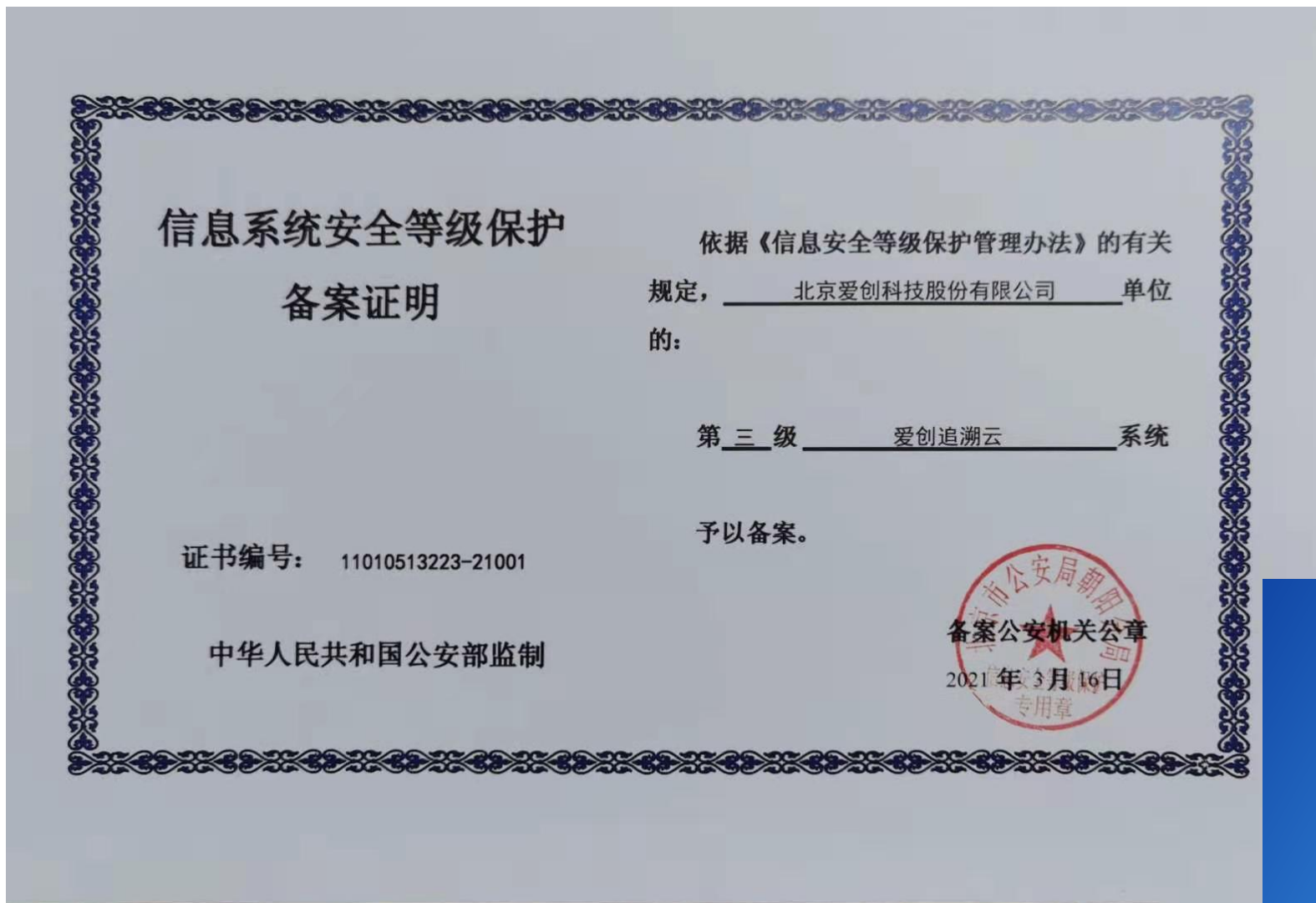
- 1、异常情况可自动通过短信或邮箱方式通知。
- 2、异常用户或行为自动标记及预警；

More text →

用户管理

- 1、黑名单/白名单。
- 2、用户标签化。
- 3、标签分群。
- 4、标签匹配策略。
- 5、手机号管控

More text →



三级等保信息安全保护

符合国家认证三级等保信息安全企业；

目录

CONTENT



背景介绍



公司介绍



解决方案



案例分享

东方雨虹公司打造防水界最大的工人工长会员俱乐部，通过一物一码送高价值话费及实物奖品，将工长吸引到微信公众号注册会员，并通过积分体系、会员权益等手段，为线下赋能，吸引新会员加入。**2年内吸纳百万级会员**



- 扫码红包
- 促销会
- 会员培训
- 铺贴赛
- 推荐



注册 →



- 工具商城
- 证书查询
- 培训报名
- 赛事关注
- 内容推送
- 等级权益
- 积分商城
- 积分玩法
- 活动任务
- 会员社区
- 工长学院

→

- 会员画像分析
- 扫码维度分析
- 活动数据分析
- 培训数据分析

→

- 会员精准营销
- 市场数据支持
- 线下门店导流
- 品牌/新品传播
- 工具商城转化

拉新
(人来)

留存 促活
(留下来)(不断来玩, 与品牌提升粘度)

转化
(品牌传播/数据支持/赋能线下)



虹哥答题送大礼



会员过年送年礼



会员中秋送月饼



三周年庆积分商城优化秒杀



会员话费抢不停



虹哥夏季福利大放送

线上开展活动超过**60场**，公众号推文最高浏览量超过**10万+**，转发量最高超过**5,000人次**



2014雨虹之星感恩答谢香港行



2015感恩答谢泰国行



工人群体是会员平台的重心，通过线下每年20-30场的“镶贴比赛”及每年上百场的线下“工长会”与线上会员运营活动及权益有机配合，实现与工人群体的亲密互动交流，增加平台粘性 & 会员忠诚度。

目录

CONTENT



背景介绍



公司介绍



解决方案

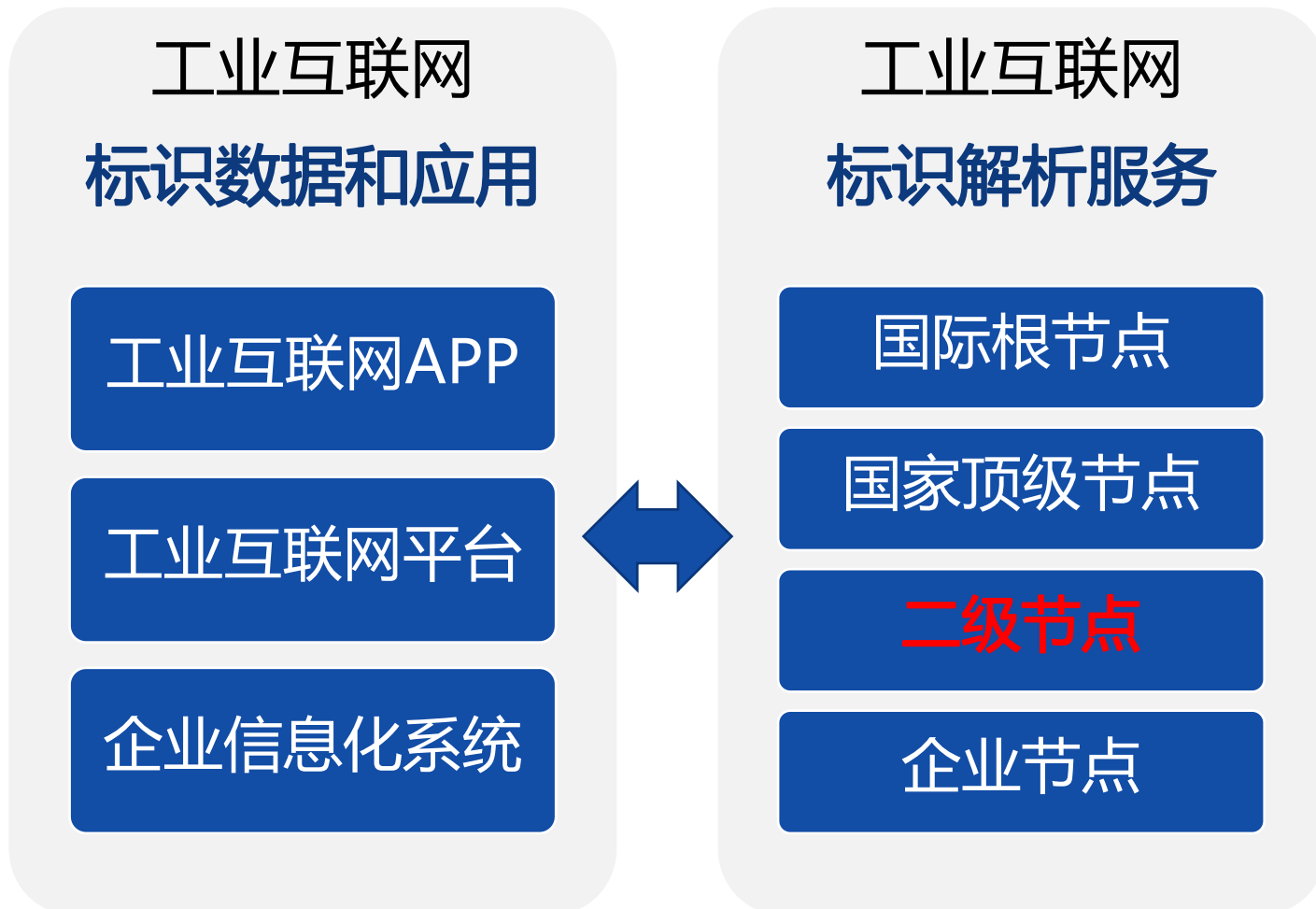


案例分享



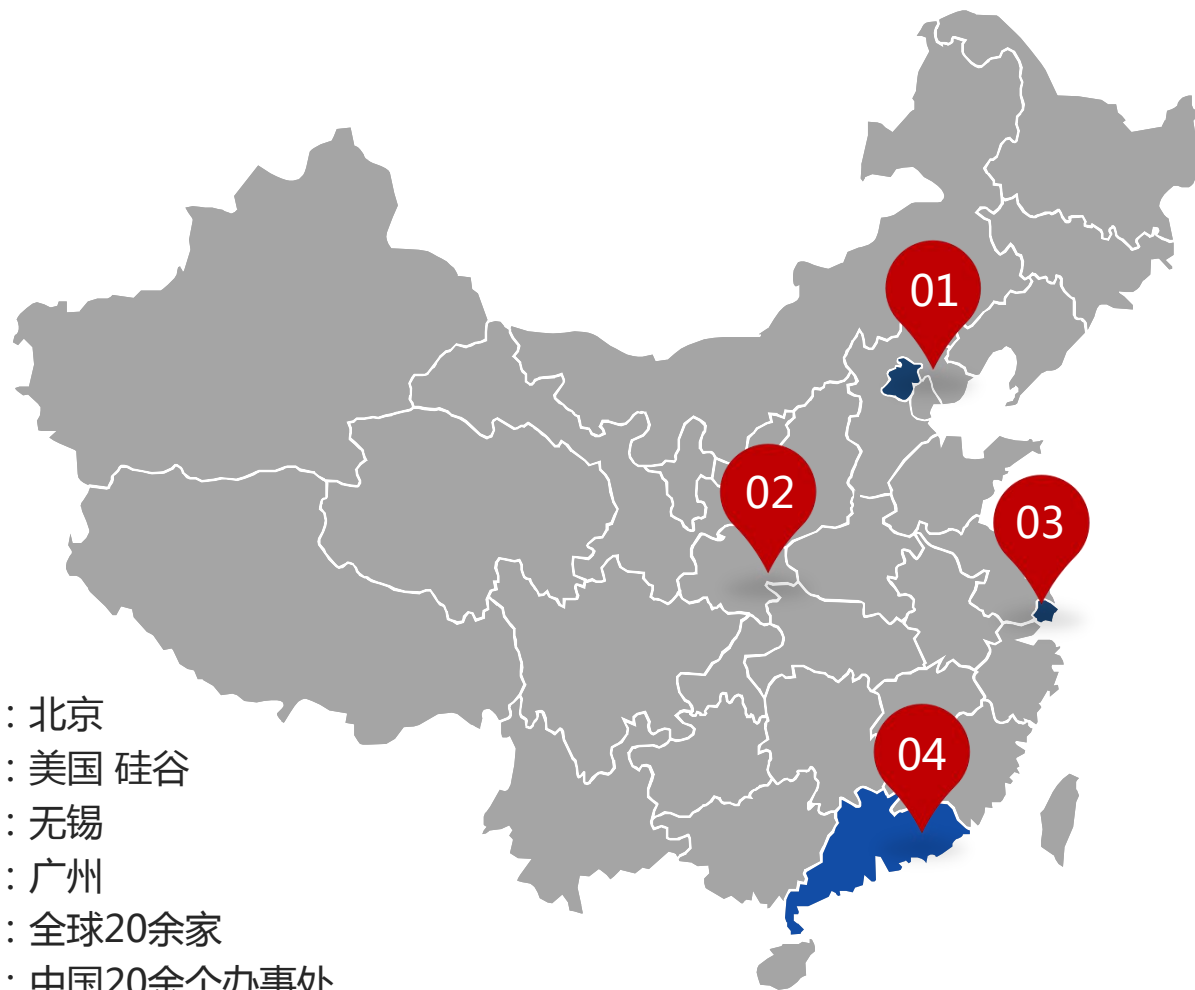
北京爱创科技股份有限公司是中国领先的“区块链溯源+数据中台+SaaS服务”技术的传统产业追溯数字化运营服务商，成立于2004年，依靠自主研发的硬件、软件和区块链数字技术，致力于通过采集真实、追溯可验证的商品唯一码数据，打通供应链、连接终端门店、触达消费者，以一站式解决方案构建数字化运营平台和企业管理体系，重塑产业链运营模式，赋能企业提升产业运营效率。帮助企业连接供应链全触点，汇聚全场景数据，实现全要素价值提升，和消费者需求驱动的产品创新。爱创科技以优势的技术和产品及庞大的客户群，在大型快消、医药企业数字化领域建立了领先的市场地位。

工信部指定国家标识解析二级节点建设单位



二级节点是一个行业或区域内的标识解析公共服务节点，能够面向行业或区域提供标识编码注册和标识解析服务，以及完成相关的标识业务管理、标识应用对接。从战略视角来看，**二级节点是安全、稳定、高效、可靠的国家级网络基础设施**，能够实现异构标识体系的互联互通，支撑工业互联网平台开展资源定位和信息共享，具备备案、监测、认证等保障能力。

2019年，爱创科技中标由工信部发起的国家工业互联网标识解析应用项目，截止2020年5月，我国标识注册量已经高达35亿。其中，在全国19个省（自治区、直辖市）分布、涉及20多个行业的55个二级节点单位中，**爱创科技以7.7亿注册量傲居榜首**。年度标识解析总量中，爱创科技也以2300万次的解析量排名前五。



公司总部：北京
海外机构：美国 硅谷
研发基地：无锡
智能工厂：广州
国际伙伴：全球20余家
服务机构：中国20余个办事处
国内代理：30余家合作伙伴

- 01 北部销服中心**
业务覆盖中国东北三省、北京、天津、西北五省、安徽、山东等区域
- 02 中部销服中心**
业务覆盖中国河南、湖北、山西、内蒙、河北等区域
- 03 东部销服中心**
业务覆盖浙江、江西、上海、江苏、四川、重庆、云南、贵州等区域
- 04 南部销服中心**
业务覆盖广东、香港、台湾、广西、福建、海南、湖南等区域

超过120人的研发运营核心团队，稳定多年，实施效率高、交付能力强



高效、协调、严谨、创新
《实施方法论》

广州机加工厂

- 产线定制、改造
- 工艺加工、部件组装
- PLC控制研发

实施工程师团队

- 现场安装调试
- 静、动态测试
- 培训及运行维护

产品研发团队

- 以微软研发团队为基础
建立，研发能力行业领先

运营团队

- 红牛/雪花/康师傅/加多宝等
行业龙头企业各业务线核心员
工组建起来的团队，深谙业务

华为团队建立的整体管理体系，覆盖爱创核心团队300名员工，全国4个营销中心，全世界20个办事处，经过16年来1.8万多条产线改造的项目历练，技术水平和交付能力稳居国内No.1！

具备在全国范围、一个月内同时建设交付30条产线的服务能力。同时，通过多年产线建设和运维服务经验总结，已经形成实施《方法论》，具备快速复制项目的技术、工艺标准、流程和经验基础，确保项目按时、保质保量的交付和正常运维。

公司简介

Accttrue 爱创

爱创智能工厂，完成交付2万条自动化产线

自建智能工厂，产线改造有理论有实践，相关设备自给自足，确保效果



爱创在成长壮大

设备端

- 生产线赋码项目
- 生产线机械装置
- 数据采集软件
- 条码识别系统

生产线端

- 生产线软件产品
- 工厂一体化智能产线
- PDM 数据管理项目
- WMS仓储管理

供应链管控

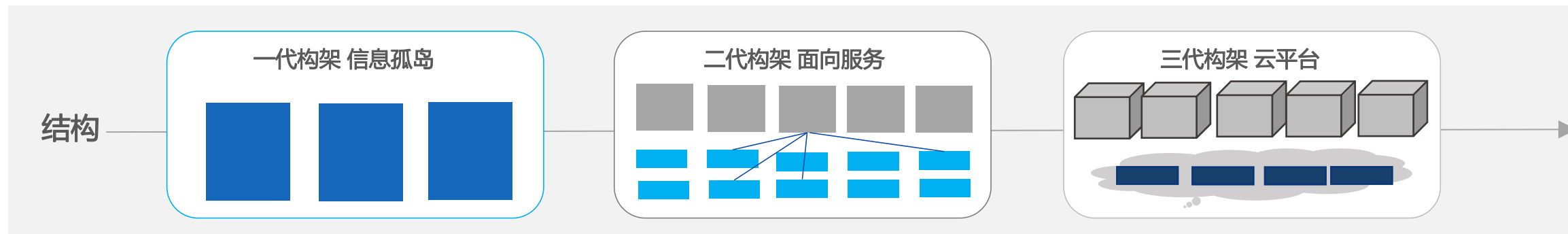
- TTS追溯管理
- 防窜货管理
- 终端服务员管理
- 保质期、联合库存管理

营销业务一体化

- 产业链生态建设
- 终端门店生态建设
- 数字营销生态建设
- 全程追溯生态建设

云服务数据分析

- 大数据云服务
- 全产业链业务优化
- 营销云服务
- 渠道经营优化



爱创专利技术 (50+)



发明专利证书

发明人: 申占雨



发明专利证书

发明人: 申占雨



发明专利证书

发明人: 申占雨




发明专利证书

发明人: 申占雨




发明专利证书

发明人: 申占雨



发明专利证书

发明人: 申占雨



POWERPOINT

Acctrue 爱创

一物一码会员数字化运营，解锁品牌私域倍增密码

2022年6月

谢谢

ACCTRUE