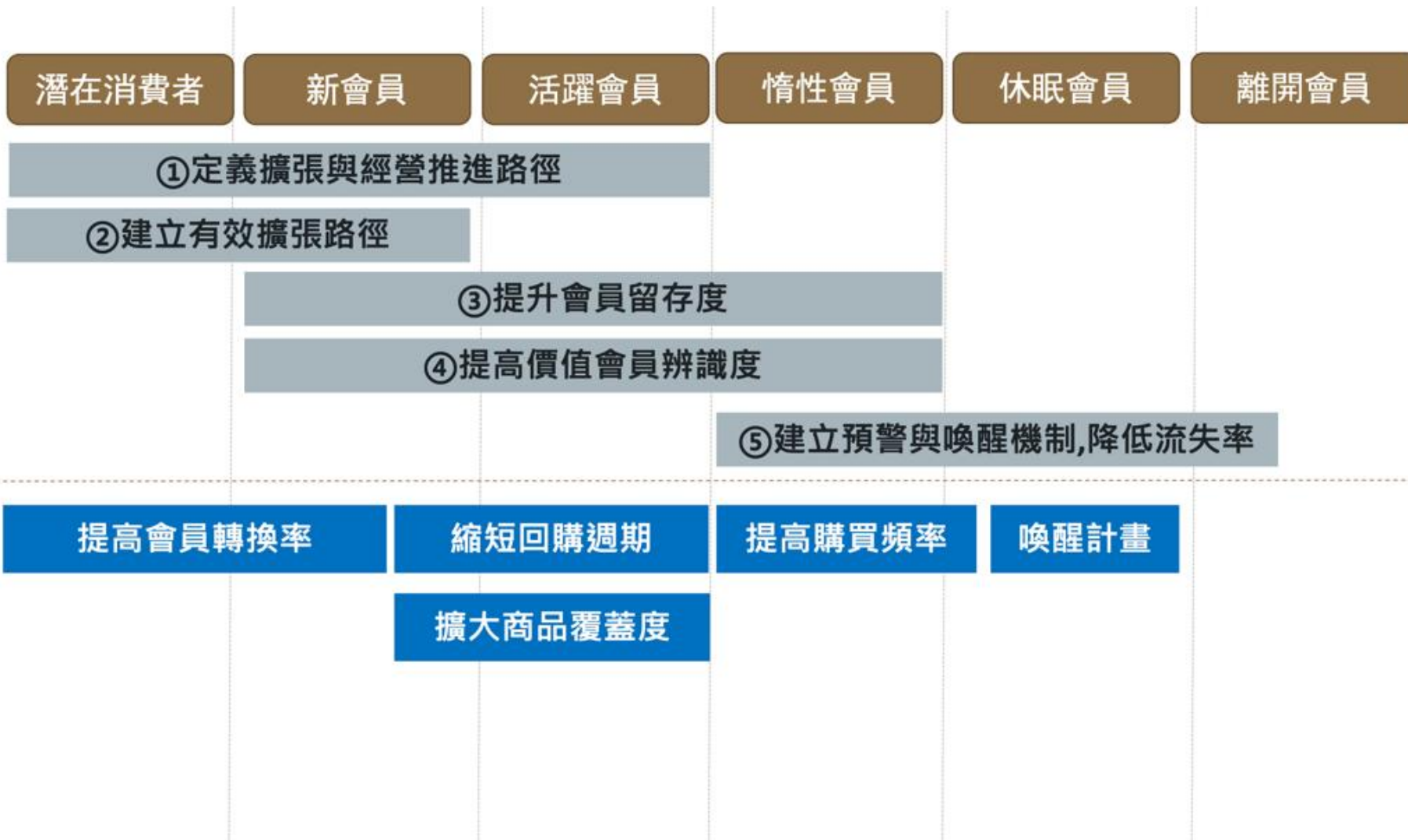


經營需求



應用支持

# 會員『全通路』忠誠方案

## 顧客生命週期演變

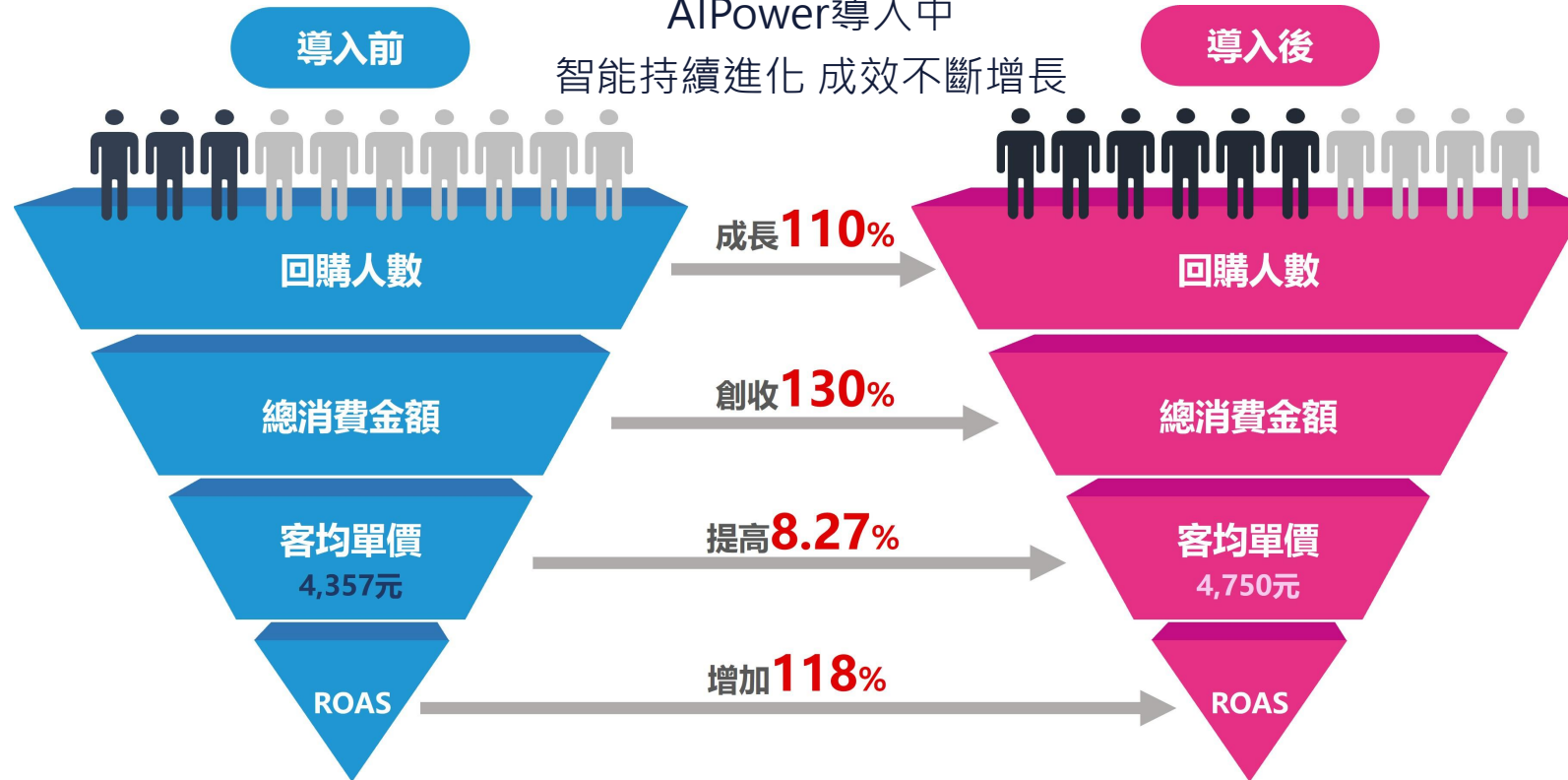


<ul style="list-style-type: none"> <li>· 通路畫像</li> <li>· 智能投放</li> <li>· 潛客導購</li> </ul> <p>智慧 EDM    智能簡訊</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 智能推薦</li> <li>· 千人千面</li> <li>· 會員回購</li> </ul> <p>智能優惠券</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 客戶分群</li> <li>· 精準推薦</li> <li>· 忠誠計畫</li> </ul> <p>個性化推薦    跨商品推薦 跨品牌推薦</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 回購模型</li> <li>· 流失預警</li> <li>· 投放回購優惠</li> </ul> <p>回購優惠券</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 挖掘流失歸因</li> </ul> <p>流失歸因分析</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 分析服務細節</li> </ul> <p>再次潛客導購</p>
--	---	--	---	---

# 某3C百貨業

AIPOWER導入中

智能持續進化 成效不斷增長



現有客戶資料



會員畫像

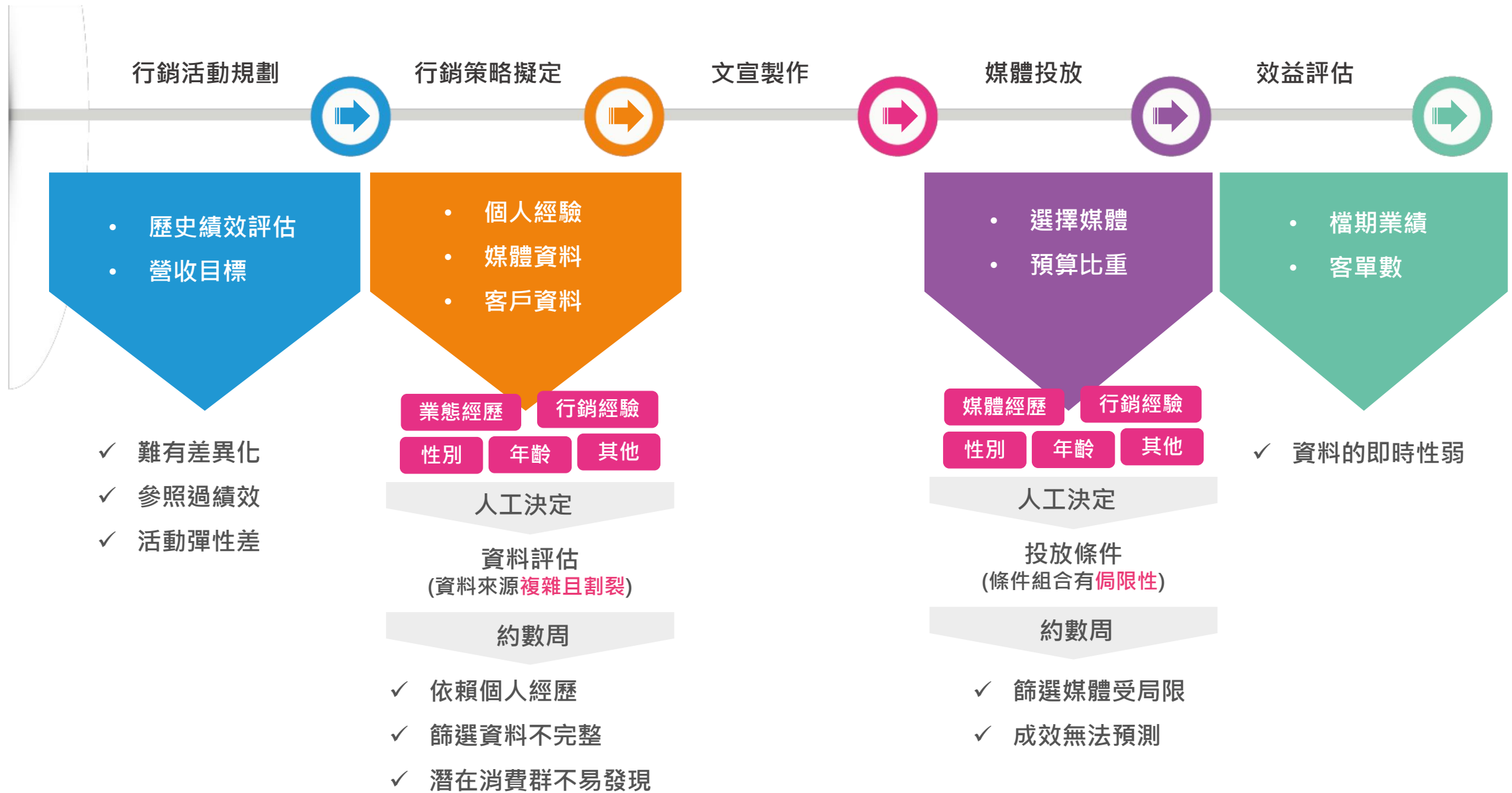
關鍵標籤清單



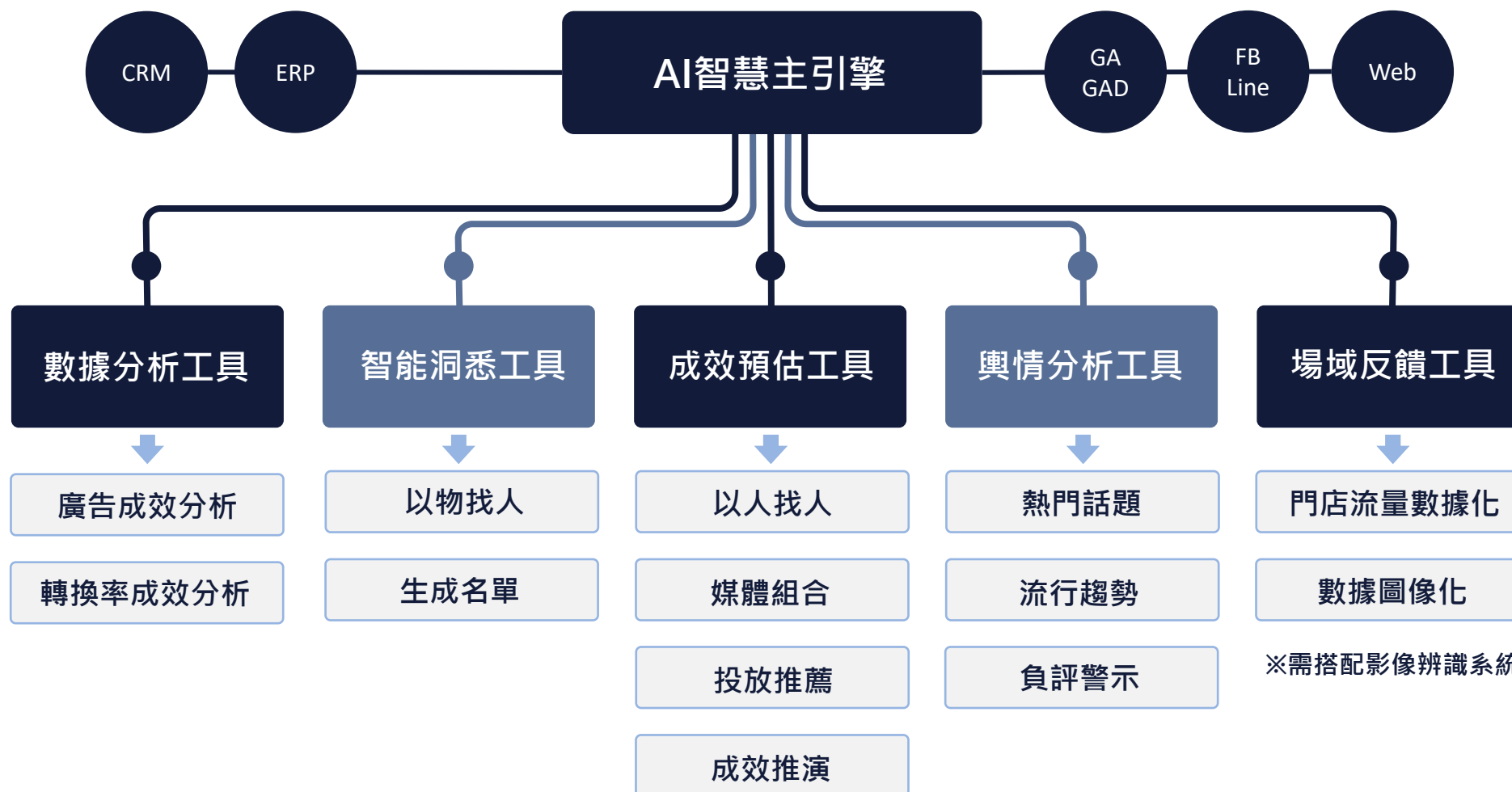
回購名單推薦  
 投放比重推薦

被遺忘的潛在客群

# 行銷經驗的累積,不易成為公司的經驗資產



## Smart Martech提供的智慧行銷協助工具

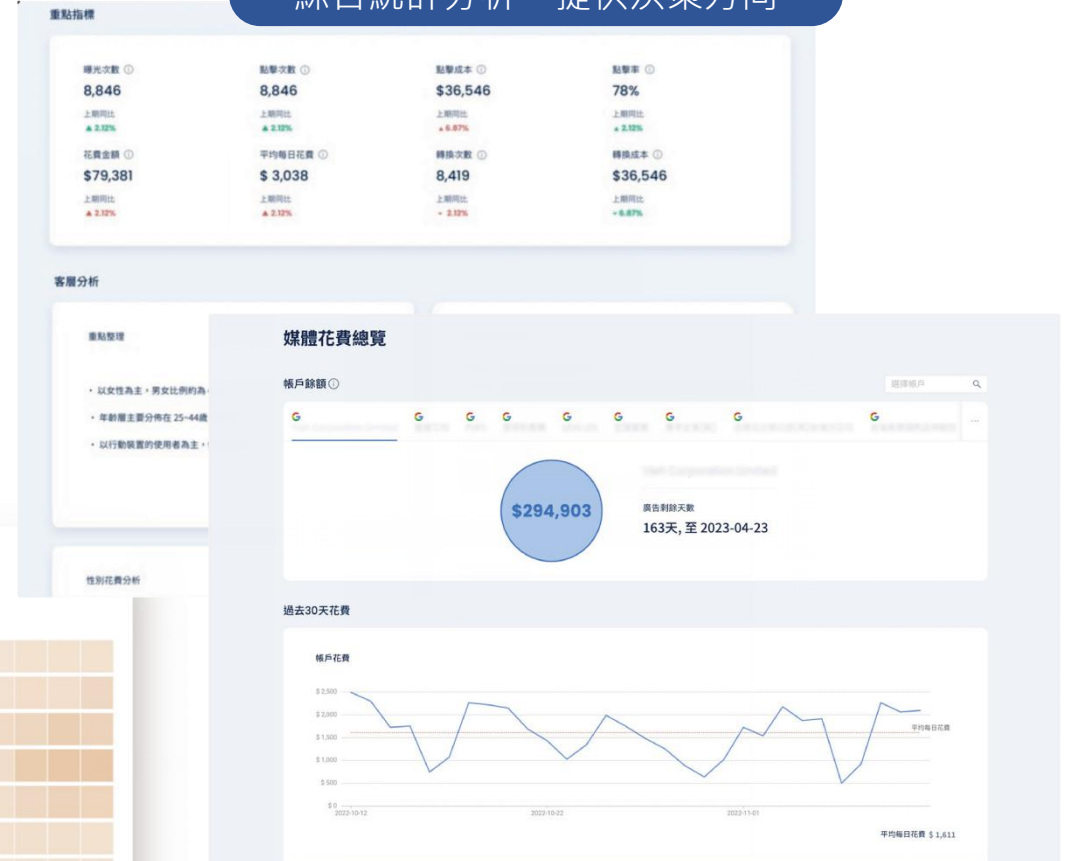


# 每日管理 + 決策一鍵搞定

圖像化數據分析，輕鬆管理實時變化



綜合統計分析，提供決策方向



數據整合，隨時掌握媒體花費

## 喚醒瞌睡會員實際參考案例

發券對象：沉睡會員(45~75天未消費之會員)



优惠券A

发卷方式	核销人数	发卷人数	转换绿	转换增长率
治略优化	2012	35456	5.67%	<b>+116%</b>
客户自选	495	18816	2.63%	
發券方式	成本	营收	ROAS	ROAS增长
治略优化	3545	112021	31.59	<b>+156%</b>
客户自选	1881	23260	12.36	



优惠券B

发卷方式	核销人数	发卷人数	转换绿	转换增长率
治略优化	932	23508	3.96%	<b>+103%</b>
客户自选	368	18816	1.96%	
發券方式	成本	营收	ROAS	ROAS增长
治略优化	2350	50357	21.42	<b>+149%</b>
客户自选	1881	16163	8.59	

## 貼近地區需求的行銷素材

### 【需求痛點】

#### 協助提升傳單DM的回購率

透過會員資料，將地區性的消費差異與當地氣溫，人口狀態與地區性喜好等進行交叉分析並學習，以地區性進行行銷傳單商品的差異化，大幅提高傳單回購性命中率與推薦品項單價

零食專區 Candies and Cookies				
樂原 有機寶寶米餅(白米)40g 原價150 <b>特價 135</b>	樂原 有機寶寶米餅(胡蘿蔔)40g 原價150 <b>特價 135</b>	巧益 甜酥米餅-胡蘿蔔20g 原價60 <b>特價 55</b>	巧益 甜酥米餅-薯麥20g 原價60 <b>特價 55</b>	樂原 有機寶寶米餅(紫米)40g 原價60 <b>特價 55</b>
巧益 甜酥米餅-紅米20g 原價60 <b>特價 55</b>	KABAYA 益奇巧克力餅乾 原價139 <b>特價 109</b>	格力高 神戶香脆巧克力餅乾 原價159 <b>特價 159</b>	綜合臻藝菓凍 原價55 <b>特價 45</b>	格力高 Hobai可可巧克力 原價139 <b>特價 109</b>
格力高 Bitte巧克力派 原價170 <b>特價 170</b>	格力高 香酥派對甜筒 原價199 <b>特價 199</b>	原味選別 實木瓜絲(無花素) 原價55 <b>特價 45</b>	原味選別 話梅餅 原價50 <b>特價 45</b>	馬高給水果菓凍 原價65 <b>特價 55</b>
奶香帶殼杏仁 原價136 <b>特價 115</b>	原味選別 椰子葡萄乾 原價69 <b>特價 59</b>	原味選別 甘藷果實糖 原價69 <b>特價 45</b>	原味選別 仙隆片 原價45 <b>特價 39</b>	瑞士尼 綜合水果軟糖 原價69 <b>特價 79</b>

消費記錄  
建模預測

熱銷推薦

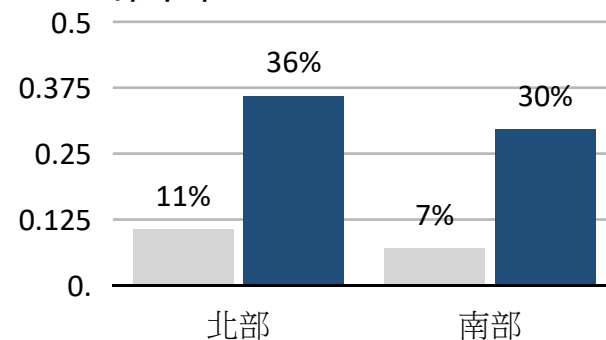
智能群體推薦

智慧推薦DM

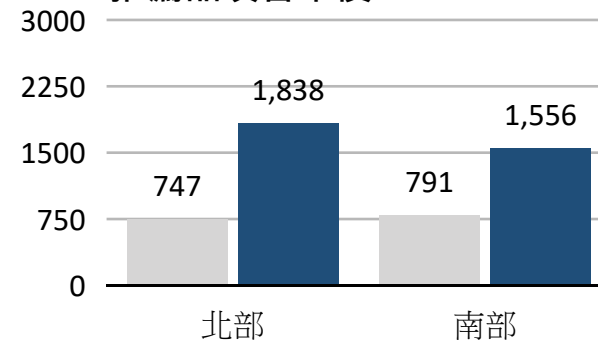
命中率\*提升

> 300%

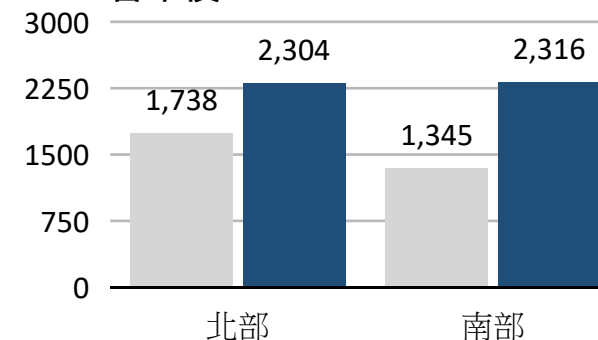
命中率\*



推薦品項客單價



客單價





# 備貨預估 解決鮮食工廠食材備貨問題



## 【需求痛點】

鮮食成本高，銷售訂單預測準確度會直接影響成本及收益

### 常規穩定商品

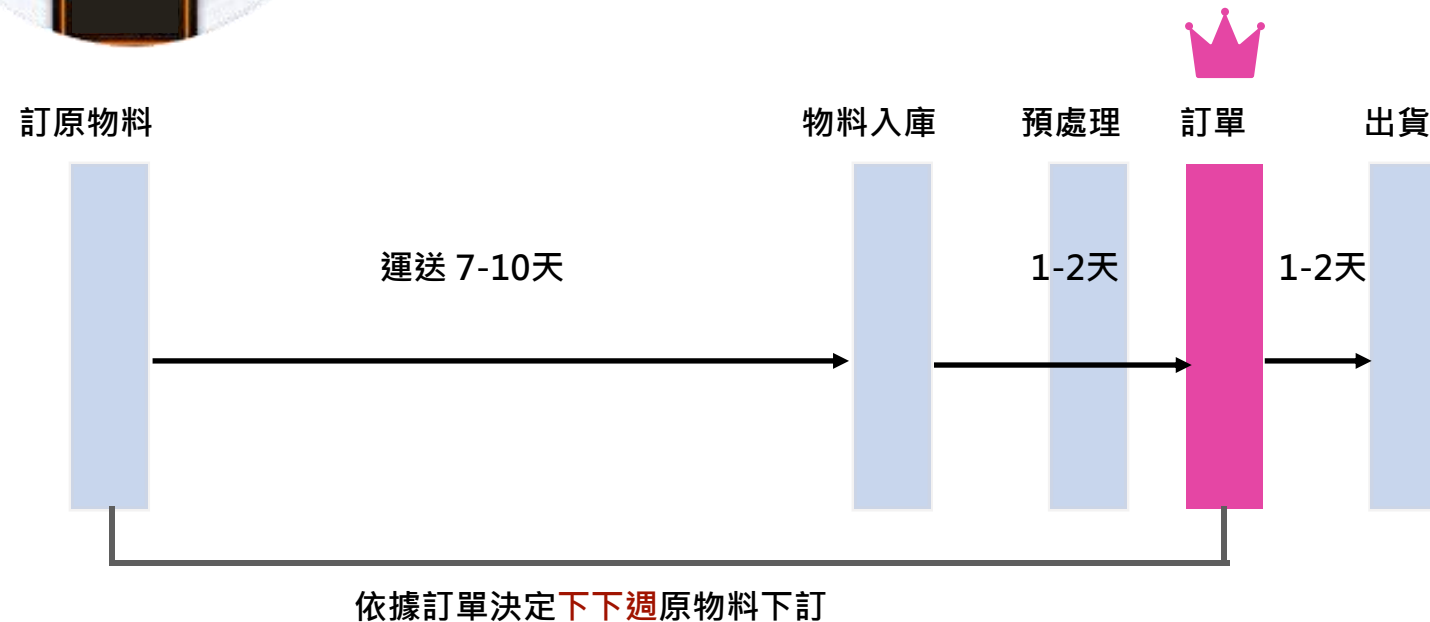
預測準確率：90.3%→**93.7%**

浪費成本：減少**14.3%**

### 新品

預測準確率：76.8%→**82.8%**

浪費成本：減少**16.5%**



## 銷售預測 鮮食材料備貨更精確

### 背景介紹

影響食材消耗的因素眾多，這使得旗下具有三百多家門市的火鍋店食材備量相當不穩定，且食材成本佔火鍋業者整體成本結構中相當大的佔比。

### 解決方案

治略商品銷售預測模型使用前六天銷售量，加入價格、天氣等特徵來訓練模型，進行235個重要菜品備料需求預測，預測結果作為店長叫貨參考依據。

### 提高進貨量精準度穩定性、降低食材成本

店長將自己累積的產業經驗結合客觀的數據科學進行進貨量判斷。與該火鍋店慣行採用預測法(過去六天扣除最好兩天的平均數量) 相比，

每天可為店家省下RMB**2,714**元，

平均每週可為店家省下RMB**18,998**元，

平均每月可為店家省下RMB**75,992**元。





# 幫您找到對的方向

customer • channel • time • contents

