

星云有客

主播达人私域解决方案

iyouke.com

抖店官方服务商 | 快手官方服务商 | 视频号服务商 | 企业微信官方服务商

关于星云有客



高瓴资本
Hillhouse Capital

IDG资本
IDG Capital Partners



全球知名投资方

高瓴资本、IDG资本、联想创投、
初心资本等投资及助力

Tencent 腾讯



10年电商经验

核心团队来自腾讯、阿里、
美团等知名互联网公司

服务资质

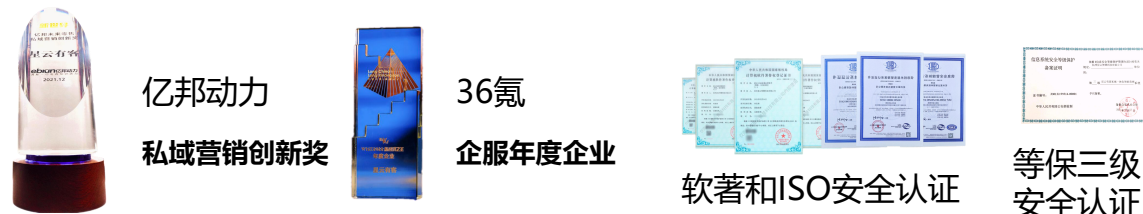
腾讯官方 服务商



电商服务 全资质



市场荣誉 行业认证



头部主播达人和MCN的私域服务首选!

淘宝 头部主播



烈儿宝贝



陈洁kiki



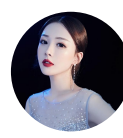
张大奕eve



香菇来了



Lin张林超



呼呼美呼

抖音 头部达人



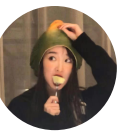
Stephy谢婷婷



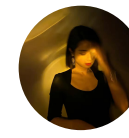
刘真Eeeeeee_L



霞湖世家



大肚子油油



chicmoss大表姐



YUQI刘舒淇

快手 头部达人



白小白



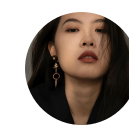
王逗逗



贝源哥



陶子家



黑心少奶奶



敏敏小太阳

头部 MCN机构





抖音快手知名达人：**黑心少奶奶**

达人需求：

- 带货后订单信息在商家侧，高价值粉丝难建联难沉淀
- 粉丝身份难识别，无法分层精细化运营和管理，粉丝易流失
- 需要更深入了解粉丝，保持行业敏感度和竞争力

解决方案：

- **公域引流结合订单积分换好礼**，将粉丝引导到私域，低成本积累粉丝私域
- **公私域数据互联**，完善粉丝标签，**清晰粉丝画像**，实时洞察粉丝需求变化，优化选品和内容等。
- 通过**积分俱乐部、兑换码、好友裂变**等私域玩法，提升粉丝活跃度和达人粘性

运营场景

连接营销全触点，精准洞察粉丝需求，
通过场景化、个性化的精细运营，创造品牌第二增量

私域设计

社群分类

品类、痛点
快闪、活跃

私域福利

秒杀福利
新品尝鲜
新品免费

种草设计

种草内容

试用心得
美妆科普
保养技巧

种草方式

买家秀
视频号
性价比

营销设计

活动策略

限时限购
活动大促
新品特惠

转化方式

粉丝福利
专属、老客
积分活动



粉丝积分小程序

运营结果

私域好友增长 **47%**

粉丝活跃率提升 **53%**

快手知名服饰主播：陶子家

达人需求：

- 平台推荐算法的不确定性，投放成本增高，达人竞争激烈
- 无法识别粉丝身份，难以精细化运营和管理，粉丝流失快
- 粉丝服务体验有待提升，复购增长慢

解决方案：

- 通过**智能加粉**、**订单转积分**等功能，低成本引导粉丝到私域
- 积分俱乐部**、**群打卡**、**口令红包**等数丰富私域玩法，带动粉丝活跃
- 根据直播间数据同步用户标签，实现粉丝精细话运营，在换季和新品上新等环节赋能，实现粉丝的服务体验提升和复购增长

运营场景



运营结果

粉丝沉淀环比增长 **25%**

粉丝活跃度提升 **65%**

粉丝消费提频 **21%**



粉丝积分小程序

01

直播行业现状

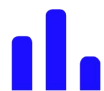
02

一体化解决方案

03

合作与服务

主播达人面临的难题



流量增长难

平台推荐算法的不确定性
投放成本增高、达人竞争激烈



粉丝易流失

无法识别粉丝身份
忠诚度难培养，粉丝流失快



粉丝价值低

粉丝需求多元化，
难以发挥粉丝价值，变现难



从“流量”到“留量” 私域重构达人增长格局

IP内容+信任的经济模式
在私域上有**天然商业优势**

用私域的**长期价值**减少平台算法
等对流量的不确定性影响

带货订单数据在商家侧也能
确保自身**高价值粉丝私域沉淀**

私域成为主播粉丝经济第二增长曲线

中腰部主播

获客成本增加，竞争激烈，沉淀私域粉丝带动全域流量成为增长新策略。



户外老曹

100W+



早安樊樊

200W+

头部主播

头部主播均在布局私域，且私域引导成交占比至少20%，并持续稳定增长。



交个朋友

2000W+



烈儿宝贝

2000W+



贝源哥

1100W+

尾部主播

粉丝忠诚度低，急需积累自身忠实用户，提升主播影响力。



视频号5亿日活成为流量新阵地



私域的价值：更深度的品牌认同，更增量的用户价值



01

直播行业现状

02

一体化解决方案

03

合作与服务

业内领先的全域数据 + 私域会员一体化闭环解决方案



星云有客不只服务在“私域运营”的各个环节，而是贯穿整个品牌用户的生命周期。



01 沉淀粉丝私域

高效低成本沉淀粉丝私域流量

达人带货引流场景：公域引流 积分兑换 渠道活码

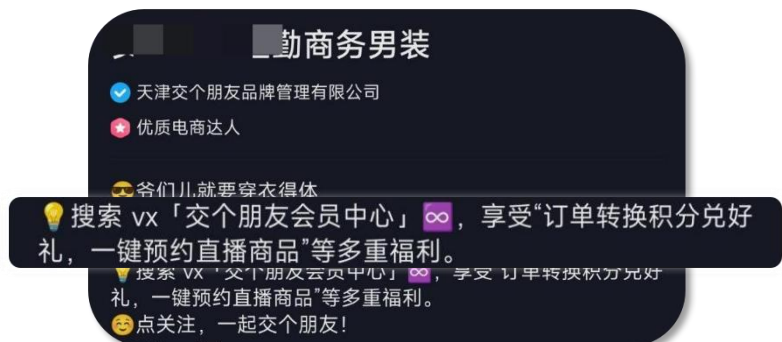
达人店播引流场景：智能加粉 积分引流 AI电话 短信营销 客户导入

01 达人粉丝引流私域兑换积分好礼

1) 背景图引流



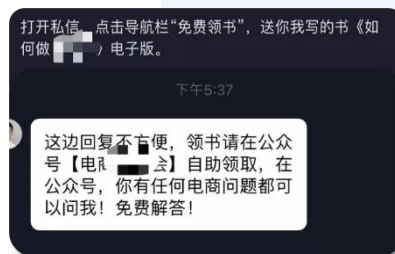
2) 主页介绍引流



3) 蓝V等企业账号功能引流



4) 私信引流



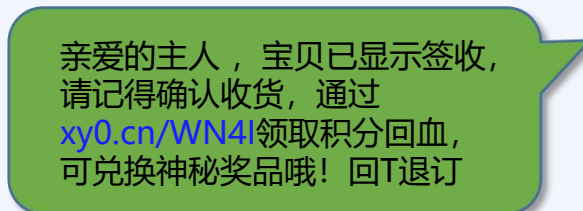
5) 评论引流



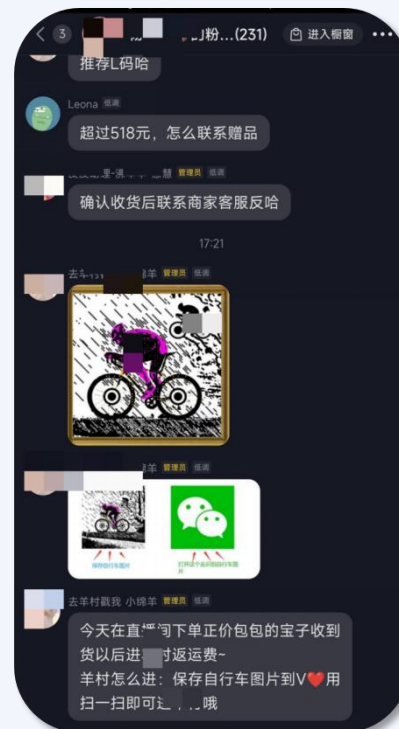
6) 其他媒体露出



7) 短信引流 (店播)



8) 粉丝群引流



01-达人店播引流策略

下单/签收即时触发短信，
短链一键唤起小程序



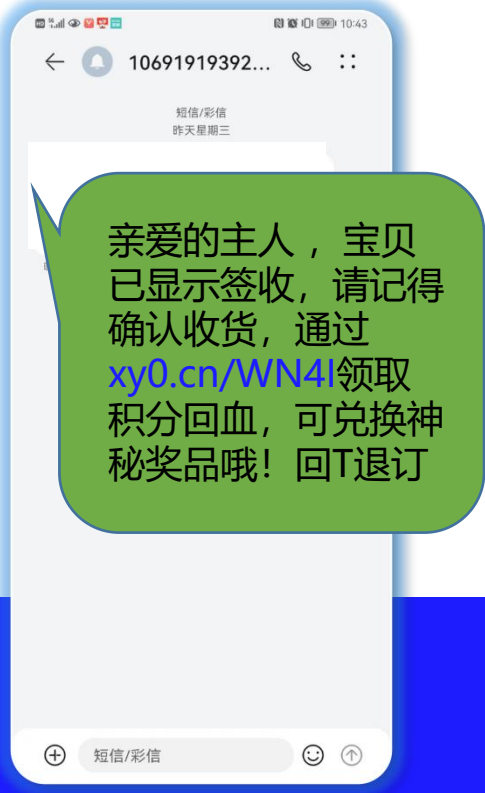
客户兑换积分后，
自动关联公域订单信息



扫码成为私域好友，
福利活动+直播预约



店铺直播间下单



短信自动引流



短链直通会员小程序



引导添加企微

01 智能加粉：对接公域店铺信息，基于分类人群画像制定针对性的加粉策略

结合粉丝实时行为及组合触达方式的加粉，转化率可提升400%。

公域下单

满足条件比如：
下单成功后1小时内



订单状态



下单时间



客单价

实时加粉



主动添加

短信触达

加粉优化



02 清晰粉丝画像

公私域数据互联，清晰粉丝画像，洞察粉丝需求

打通淘宝、抖音、快手等主流电商数据

洞客场景：自动化标签、客户分析、行为分析、属性分析 等

02 公私域数据互联，清晰粉丝身份

通过线上线下平台开放接口同步订单、用户数据，基于ONE ID做数据分析，自动生成用户画像。

达人店播店铺数据对接



达人带货粉丝信息关联



ONE ID



数据同步



ID-mapping



标签计算

全域客户画像



客户洞察，全渠道客户信息整理，助力导购/运营高效服务和转化

自动化标签：标签基于用户在公私域产生的行为自动化更新。

基础属性	性别	年龄	生日
生命周期	首次来源	会员等级	
业务偏好	客户价值	客户阶段	回购周期
社交互动	二转间隔	品牌亲密度	
	价格敏感	消费类型	活动偏好
	触达偏好	需求偏好	
	内容偏好	品类偏好	裂变意愿
	会话频次	客户积分	

自定义标签：通过自定义规则来创建新的标签。

自定义标签			
美妆行业：	护肤系列偏好：爽肤水系列	需求功效偏好：随机	
	肤质偏好：中性	彩妆系列偏好：底妆系列	
食品行业：	速食品类偏好：随机	食品规格偏好：袋装	
	乳制品类口味偏好：菠萝	速食类口味偏好：蒜泥	
母婴行业：	宝宝性别：女	一胎宝宝年龄：3-4岁	二胎宝宝年龄：.....
	是否二胎：否		
服饰行业：	尺码偏好：L码	颜色偏好：米色	颜色偏好：随机

客户详情

基础信息

互动轨迹

订单信息

订单转换

手动标签

自动化标签和手动标签

客户旅程

客户旅程

手机号

基础信息

互动轨迹

订单信息

冬季保暖裤

颜色分类:白色,尺码:175(XXL)

¥ 3.00

x1

2022-03-25 17:49:51

共1件商品

总计: ¥-

星云科技2021

退款成功

斯凯奇熊猫鞋42码

颜色分类:黑,尺码:42

¥ 2.00

x1

2022-03-25 17:06:20

共1件商品

总计: ¥ 2.00

星云科技2021

主动关闭交易

冬季保暖裤

颜色分类:白色,尺码:175(XXL)

¥ 3.00

x1

2021-11-13 15:01:02

共1件商品

总计: ¥-

订单信息

- 展示客户公私域订单，让每一位面对用户的服务人员真正“懂”用户，提升服务显效率。

客户详情

基础信息

互动轨迹

订单信息

08:11:29

浏览素材雷达

浏览【默认雷达】停留时间3秒

2022-04-11

15:19:01

客户旅程更新

系统自动将客户添加到【公众号来源线索培】旅程【新客户培育期】阶段

15:18:59

打标签

系统对高文属客户打标签：【*客户培育期】、【视频号四月活动】

15:18:58

客户添加企业成员

客户通过扫码邀请码【视频号四月活动】添加企业成员【高文属】

2022-03-25

16:07:34

客户删除企业成员

客户删除企业成员【李武强】删除

互动轨迹

- 根据内容雷达实时了解用户兴趣点，针对性沟通提高转化率。
- 用户跟进记录一目了然，客户沟通不断片。

03 提升粉丝粘性

结合积分、内容、社群等玩法，锁定用户长期价值

积分玩法：**会员通**、**订单转积分**、群积分、积分任务、积分商城 等

内容中心：素材库、**内容雷达**、触达管理 等

互动场景：个性欢迎语、关键词回复、自动拉群、群活动、智能问卷、口令红包 等

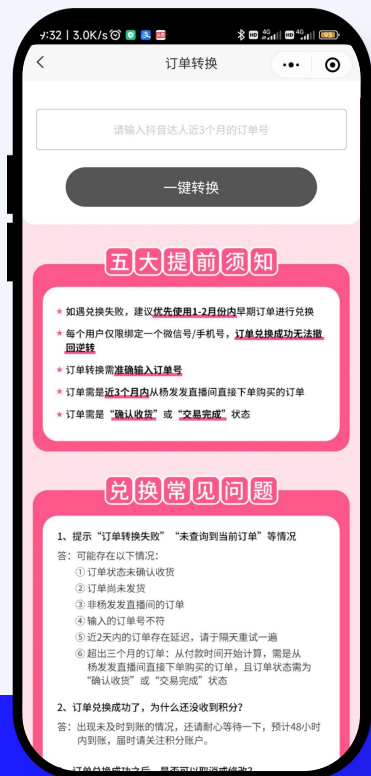
03 会员通，实现多渠道的会员特权统一，锁定粉丝长期价值。



03 积分和会员体系建立，刺激粉丝消费频次，锁定长期价值。

1

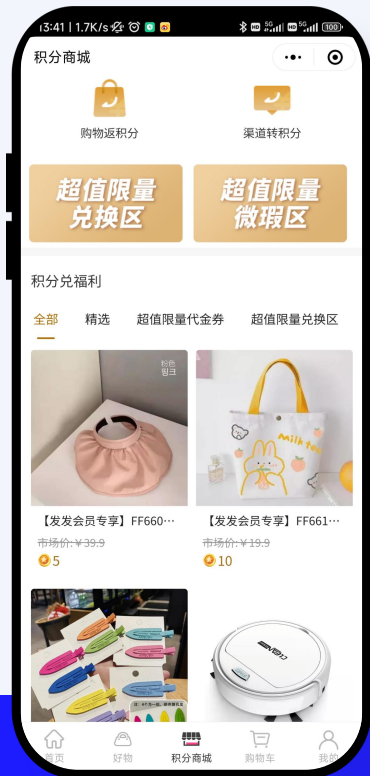
直播间订单积分兑换



订单转换

2

积分兑换和商城结合



积分兑换

3

会员体系和私域结合



会员引导

4

私域会员服务体系



会员成长

03 留存互动:积分俱乐部，通过积分任务，增加公私域互联。

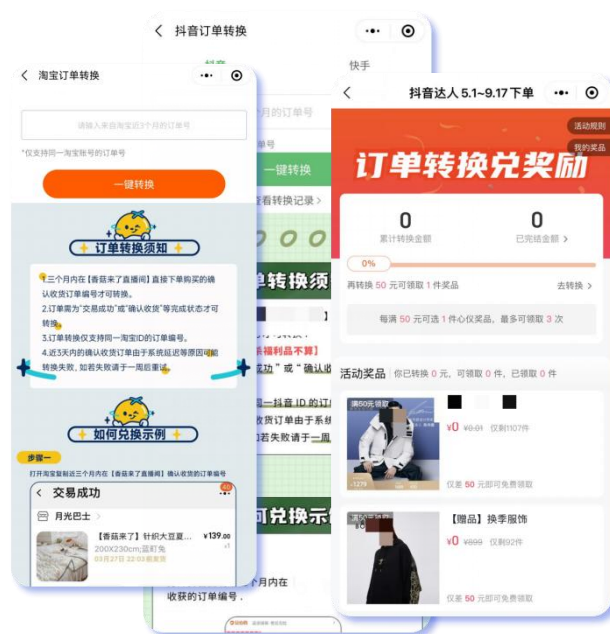


基础任务

支持完善个人信息、添加企微客服、引导关注公众号等。

互动任务

支持多平台订单换积分，以及查看直播清单并订阅直播预告。



支持淘宝、抖音、快手等主流平台
订单换积分，以及订单换满赠活动



通过直播预约何开播前提醒，
反哺直播间流量和权重

03 留存互动:积分俱乐部，通过积分任务，增加用户活跃度，刺激用户消费频次。

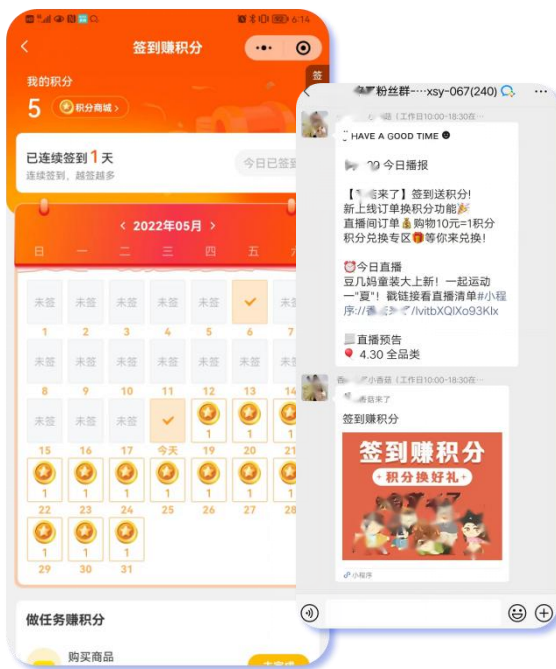


活跃任务

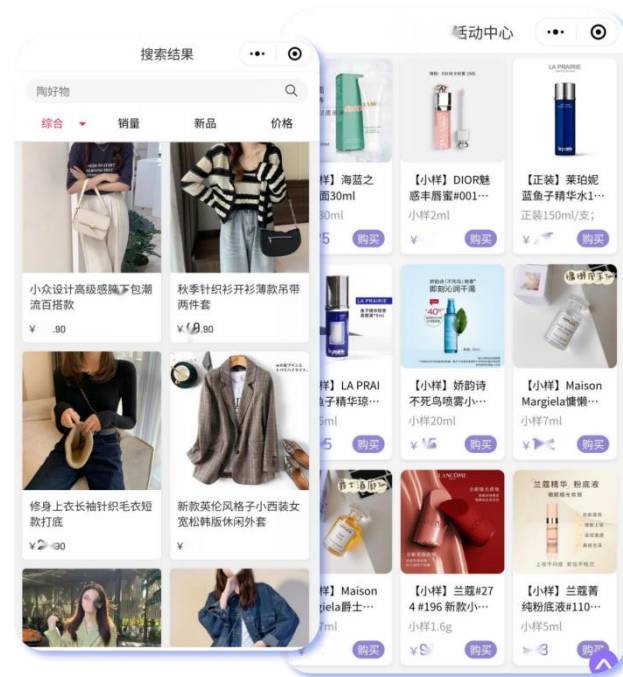
通过每日签到，和连续签到送大礼的形式引导用户持续活跃。

购物任务

通过商场消费和订单评价，促使用户消费，产生更多UGC内容。



通过粉丝群和朋友圈等形式引导用户完成签到领取积分。



采用甄选好物、专属商品和粉丝价，引导分析消费和购物评价。

03 留存互动:游戏化福利化积分玩法，提升粉丝黏性和品牌忠诚度。

星云有客

积分商场



兑换实物或者优惠券
刺激用户二次消费

积分抽大奖



用积分抽奖增加互动
引导加粉和消费

群互动得积分



可以用游戏、种草问答
等方式带动群活跃

心愿单&产品许愿



游戏化收集用户需求
提升活跃和转化

03 内容中心，以数据优化触达内容，配合内容雷达提升粉丝转化率

星云有客

建立内容中心，规范化赋能社群运营日常所需，
使得员工回复更加专业化，提升留存率、加速消费决策。

内容生产



30万精品模板，0基础也可完成
各种场景海报设计

一键触达



支持话术、图片、视频、优惠券、商品、
自建图文链接、小程序等

触达反馈



素材统计，结合内容雷达
自动打标并可追踪触达效果

03 留存互动-互动场景，进行服务和营销触达，增加信任和品牌粘性

星云有客

成为好友，第一时间为客户提供想要的服务和内容，快速互动，减少流失，增加活跃

自动回复



快捷回复等服务场景

口令红包



互动和引流等场景

群打卡



群任务场景

评价有礼



提升公域权重

智能问卷



售后服务等场景

04 粉丝营销转化

基于粉丝生命周期的自动化营销，多场景助力粉丝变现

营销SOP：**智能营销**、人群圈选、规则设定

营销场景：秒杀、优惠券、拼单、满减折

视频号：内容种草、直播预约

04 客户SOP，精准智能触达粉丝，提升IP粘性、加速消费决策

星云有客预置了几十套有效的行业人群包以及智能营销计划，覆盖新客转化、老客留存、流失召回等主流目标人群，主播达人可根据自身IP属性和内容矩阵和粉丝建立差异化连接



基于公私域数据
实时更新粉丝标签



The screenshot displays the marketing plan interface with three user segments:

- 敏感性肤质人群** (Sensitive Skin Group): 每日更新: 2022-06-07 03:53:49. 人群总数 24. 肤质偏好 等于 敏感性. 人群包相关标签 包含 敏感肌. 共2个条件. 营销次数 1. 去营销.
- 高尝鲜度客户** (High Freshness Customers): 每日更新: 2022-06-07 03:53:24. 人群总数 87. 新品偏好 等于 高尝鲜度. 共1个条件. 营销次数 2. 去营销.
- 待唤醒客户** (Awaiting Wake-up Customers): 每日更新: 2022-06-07 03:53:33. 人群总数 152. 客户价值 等于 沉睡客户. 共1个条件. 营销次数 2. 去营销.

基于用户属性及行为数据，
根据业务场景筛选用户

Three chat bubbles illustrating personalized marketing messages:

- 最近换季，我记得亲亲的皮肤很敏感，特给您准备了一张欧敏肤的优惠券。
- 亲，我们水乳更新了，您的积分可以直接兑换新品的小样，记得兑换哦。
- 天哪，这样画眉居然年轻了5岁，你试过了吗？

根据行业品类特征，创建营销
计划，实现个性化自动营销

04 营销转化-微商城，丰富的营销插件，助力会员变现

星云有客

营销活动



优惠券
向客户发放店铺优惠券

去使用



满减折
购买一定金额或件数享...

去使用



拼团
引导客户邀请朋友一起...

去使用



限时优惠
设置商品限时打折出售

去使用



赠品活动
可用于抽奖或其他营销...

去使用

个性化预约



抽2000元免单基金



直播开播提醒
开播时间 2022-10-12 17:00:00
直播标题 10.12晚5点，来了暖冬节！
温馨提示 您预约的直播即将开始，快去直播间看看吧~
进入小程序查看

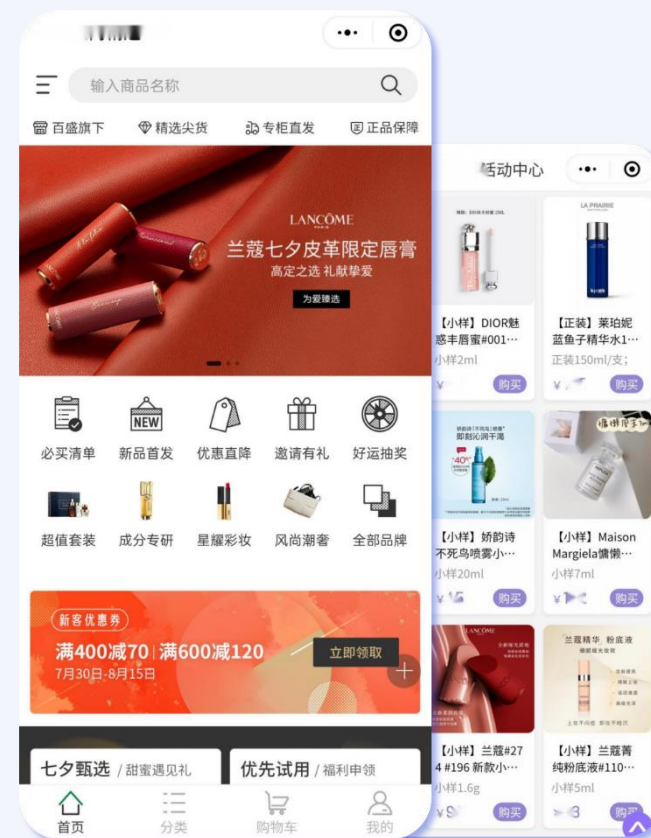


积分商城



活动通知
活动名称 宠粉日：94元带走6包
活动内容 99元任选5包+0.01元复购礼
温馨提示 5元红包已到账！
进入小程序查看

个性化装修



微商城个性化装修展示，包含商品推荐、活动通知、优惠券领取等模块。

多样营销玩法，提升转化效果

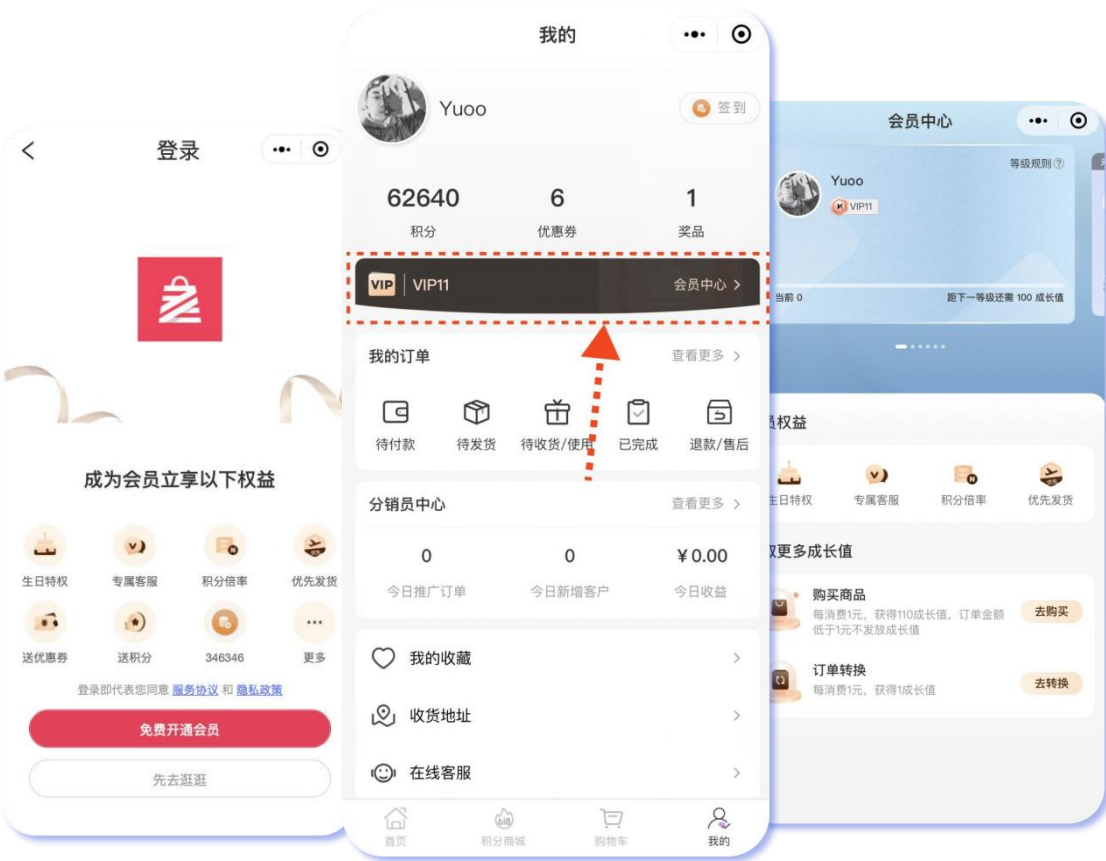
上新、直播、活动等
个性化预约通知

微页面自助装修，
个性化店铺展现

04 会员体系:含会员等级、成长体系、会员权益, 优化服务体验, 提升忠诚度

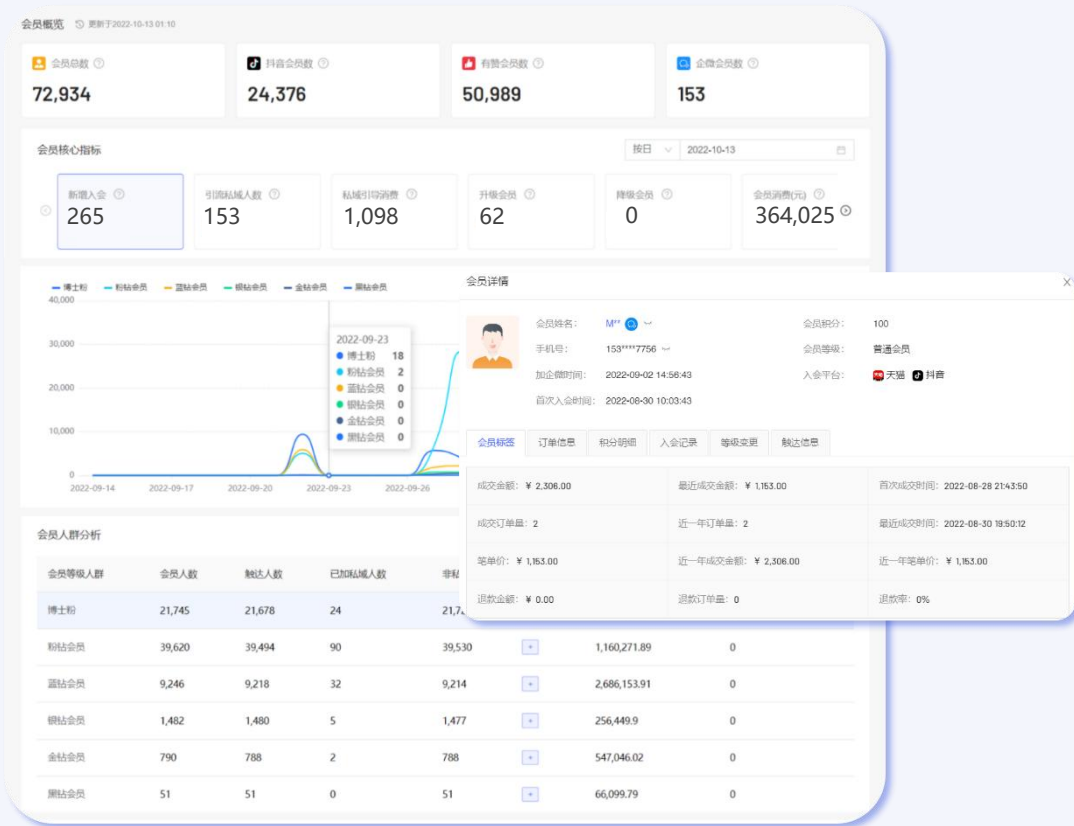


小程序会员体系



通过等级的提升, 享受不同的权益, 帮助客户更好的维护会员忠诚度

全域会员展示



借助会员通等大数据能力, 统一全域会员体系, 拒绝服务割裂。

04 视频号打造转化+复购构建全场景营销闭环



将营销内容做成视频号
触达精准人群，增加转化



向小程序商城引流促成交
搭配直播卖货变现，场景化营销



关联公众号文章链接
配合优惠券等获取意向客户

04 视频号打造微信生态内的直播增长闭环

直播分析

客流分析

商品分析

交易分析

客群分析

营销分析

直播前

直播预热

自媒体宣发 社群预热 朋友圈推广
预约推广

营销分析

人群分析 选品优化 策略分析

直播种草

新品种草 测评种草 KOC种草

直播中

公域引流

公众号 小程序 朋友圈广告
搜一搜 视频号

私域沉淀

企微名片 链接推送 客服关联
智能加粉

直播赋能

团长助力 分销助力 流量助力

直播后

直播转化

社群宣发 1V1触达 公私域承接

数据复盘

脚本分析 场景分析 GMV分析
策划分析 客户分析

运营迭代

拆解GMV 迭代运营 直播计划

04 视频号流量激励：

商家引导视频号外自有粉丝（如私域流量）进入视频号直播间，**平台将会按照1:1比例的流量实时给到商家直播间。**

根据服务商的每月业绩，将会给予服务商相应档次的流量包。商家可根据自身意愿将流量包发放到商家或者达人。

视频号直播-商家激励计划

微信视频号直播为鼓励电商商家培养固定粉丝群体，增加平台活跃度，在未来一年推出商家激励计划。

商家引导视频号外自有粉丝进入视频号直播间，平台将会按照最低1:1比例的流量激励实时给到商家直播间，即商家每通过该活动引导一个非视频号场景的粉丝进入视频号直播间，平台机会向视频号的用户优先推荐商家直播间，作为流量激励。



**电商服务商
引导手册**



**视频号服务
商激励政策**

05 反哺全域增长

多种裂变玩法带动粉丝增长，私域反哺直播间流量，带动全域增长

裂变玩法：红包裂变、兑换码裂变、实物裂变、分销裂变、抽奖裂变

分销裂变：二级分销、分销奖励、客户绑定

社群拓客：精准全类目大团长连接

05 私域反哺公域，充分释放品牌的势能，实现公域私域双赢。

通过直播前预热引流、直播中的有效互动、直播后的转化留存，完成以用私域反哺公域。

直播前

预热&引流

形成“朋友圈广告”+“社群预告”+“公众号内容推送”的多触点引流

直播中

选品&内容

根据客户画像针对性选品，根据客户“痛点”标签打造个性化内容形成有效互动

直播后

转化&存留

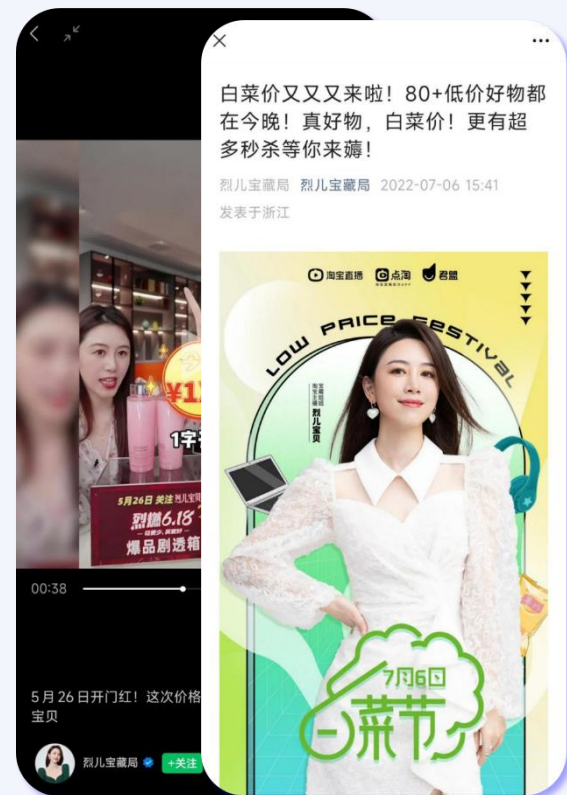
“种草”观众，引流到社群，精细化分成运营机会客户，产生二次转化和复购

05 私域反哺公域，多触点多形式，带动直播间回流。

通过客户SOP、朋友圈、群任务等引导私域用户进入直播间

以任务积分形式引导预约直播、直播日历打卡、直播清单。

通过视频号、公众号等自媒体引导用户进入直播间



05 裂变增长-忠实客主动帮助拉新和口碑传播，新客翻倍增长

星云有客

红包裂变



红包玩法高效率互动传播,
获客成本低

任务裂变



通关任务同类型用户,
实现精准增长

抽奖裂变



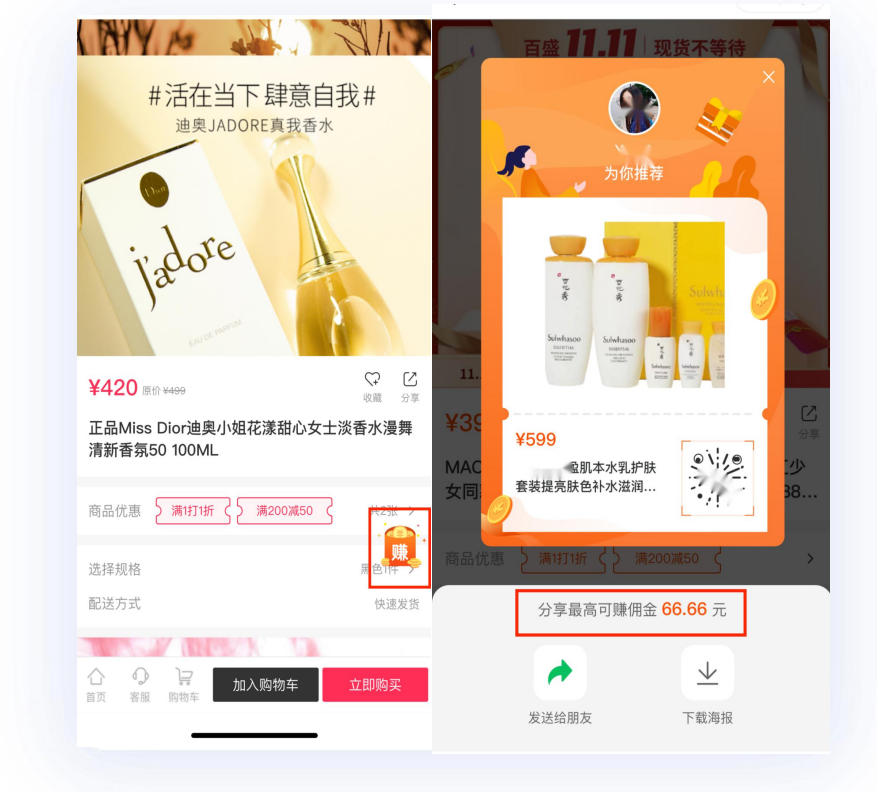
抽奖玩法, 提升互动,
带来新客增长

实物裂变



助力形式, 主动转发,
吸引客户参与

05 分销增长-微商城，人人分销，精准拓客。



分销设置后，人人皆是推广员，支持二级分销

等级权益

等级	商品佣金比例	邀请奖励比例
初级分销员	1%	1%
高级分销员	3%	2%
资深分销员	5%	4%

升级攻略

等级	所需等级值
初级分销员	0
高级分销员	20
资深分销员	50

升级条件

- 1. 每推广1单获得5等级值
- 2. 每销售1元获得10等级值
- 3. 每发展1人获得15等级值
- 4. 每邀请1人获得20等级值

邀您成为店铺名称分销员

专属邀请码

来自：[头像] 邀请

扫码申请 推广好物 赚取佣金

长按图片保存到相册

可设立分销等级，招募分销员

05 社群拓客，精准分销团长连接，销量无忧。

据悉在社区团购中，5%~10%的团长可贡献80%~90%的销售额



头部团长资源直连



全类目团长资源推荐



多年行业帮卖经验



社群规模庞大，覆盖人群广

社群信息	主推类目	社群规模	客单价(元)	操作
 谈类 	全品类	成员40000+ 跟团220000+	70 ~ 80	联系
 类 	服装	成员10000+ 跟团20000+	20 ~ 30	联系
 子 	儿童用品	成员90000+ 跟团730000+	20 ~ 30	联系
 姐 	全品类	成员50000+ 跟团500000+	100+	联系
 姐 	食品	成员40000+ 跟团330000+	40 ~ 50	联系
 洁姐 	食品	成员80000+ 跟团780000+	20 ~ 30	联系
 	全品类	成员20000+ 跟团80000+	40 ~ 50	联系

06 运营赋能

集合业务场景构建分析模型，实现数据赋能

全域洞察：全域概览、私域概览、客户分析、员工绩效 等

风控管理：会话存档、敏感违规管理、删人管理、离职继承

06 运营赋能-全面赋能企业提升组织力，助力数字化转型

星云有客



数据驱动业务优化和增长，不断调整品牌核心竞争力，适应市场和消费者变化，并赋能企业数字资产的合规化管理

公域&私域洞察

营销分析

客户/社群分析

员工/社群绩效

组织成员管理

离职继承

聊天监督

员工标签

风控质检管理

回复质量监督

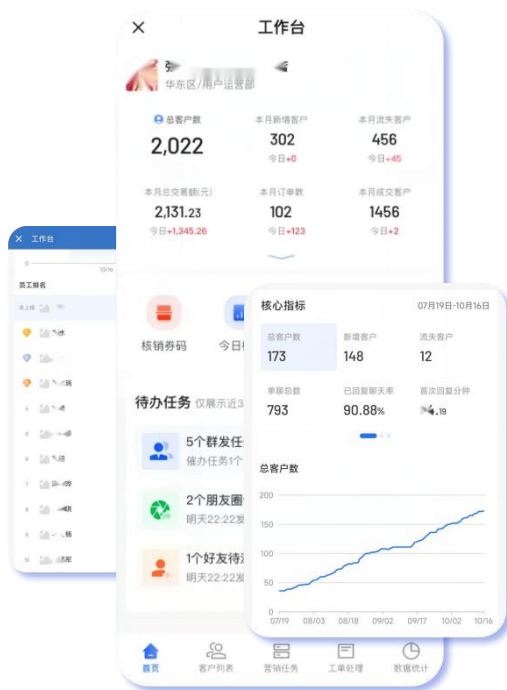
敏感词监督

风险提示预警

06 运营赋能-移动工作台，随时查看关键数据、客户、营销任务、工单等。

星云有客

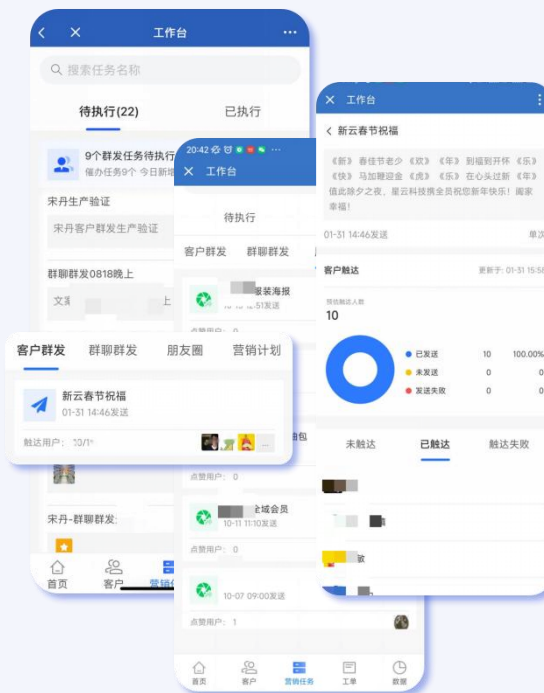
数据报表



客户服务列表



营销任务



服务工单



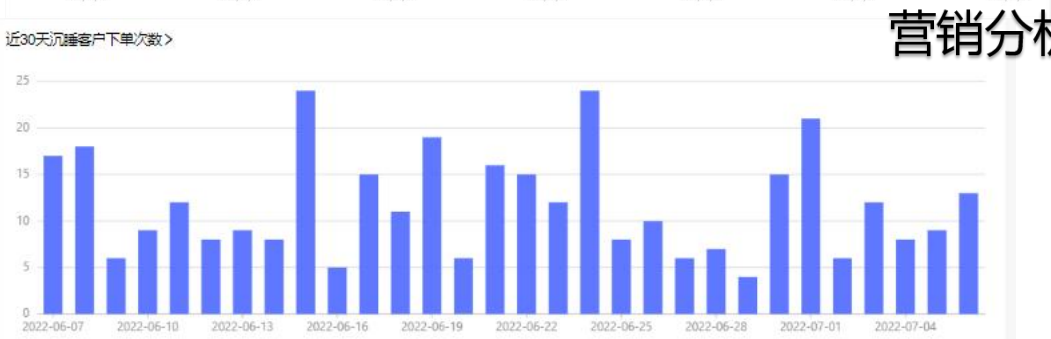
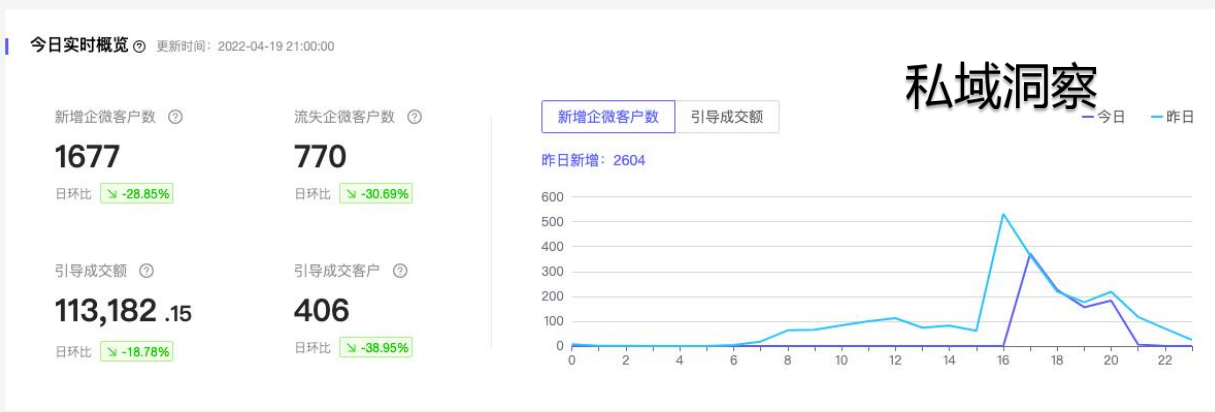
随时查看客户数据、交易数据、群聊数据等

可查看权限内客户列表
和客户详情。

可查看客户及群聊群发、
朋友圈、营销计划等

随时处理服务工单，可
按优先级等筛选

06 运营赋能-全域洞察，多维度数据看板实时查看，实时了解业务进展



排名	员工/ID	新增企微客户数	净增企微客户数	单聊总数	已回复聊天占比
1	瑞瑞企微3 ID:58578	547	484	136	78%
2	阿毓企微3 ID:58585	534	437	760	85%
3	企微厚朴C ID:58575	519	353	1,756	77%
4	yuni企微2 ID:29992	277	105	2,656	44%

06 运营赋能-更深度的用户洞察，用数据驱动业务决策



F-消费频次(次)	R-最近一次消费间隔(天)					行合计
	R<=30天	30<R<=90天	90<R<=180天	180<R<=365天	R>365天	
F>=5	418 人 占比: 17.99%	1,298 人 占比: 55.88%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	1,716 人 占比: 73.87%
F=4	12 人 占比: 0.52%	301 人 占比: 12.96%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	313 人 占比: 13.47%
F=3	1 人 占比: 0.04%	147 人 占比: 6.33%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	148 人 占比: 6.37%
F=2	0 人 占比: 0%	108 人 占比: 4.65%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	108 人 占比: 4.65%
F=1	15 人 占比: 0.65%	23 人 占比: 0.99%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	38 人 占比: 1.64%
列合计	446 人 占比: 19.2%	1,877 人 占比: 80.8%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	0 人 占比: 0%	2,323 人 占比: 100%



06 运营赋能-服务监督，聊天记录存档，实现可视化追踪管理



会话存档



敏感词监控



删人提醒



违规提醒

01

直播行业现状

02

一体化解决方案

03

合作与服务

星云有客—头部消费品牌和主播达人的私域服务首选

服饰
珠宝

江南布衣⁺

YAYA鸭鸭
SINCE 1972

YEARCON 意尔康

洪陵羊绒

POLO SPORT

BRAIN
SEGA

FANCI
范琦

美妆
个护

云南白药

ZSM
珍视明

氣味圖書館
SCENT LIBRARY

OMeY
鸥美药妆

BYPHASSE
蓓昂斯

MISTINE
蜜丝婷

ziaja
齐叶雅®

食品
酒水

认养1头牛TM
ADOPT A COW

康师傅®

拉面說

王小卤
WANG XIAOLU

七年
五季
QEEWOO 全麦薯干

沈大成
创建子光緒元年

劲牌

母婴
行业

Friso
美素佳儿

TotGuard
护童®

SNOOPY
Est. 1950

窝小芽

BOBDOG
SINCE 1988

阿拉小优
alashayou
全球首创 中国领先

木木屋
MUMUWU

主播
达人

烈儿宝贝

陈洁kiki

张大奕eve

Stephy谢婷婷

黑心少奶奶

贝源哥

陶子家

居家
百货

dreame
—追觅科技—

真彩
truecolor

The Green Party
Living Collection

鸟语花香
PET MARVEL®

新宇

朵Amy洋

lovefeel
拉斐尔

线下
综合

爷西少
肉夹馍

COMMUNE

M.Y.J

BOOMER
HOME 小布在家

BlueFocus
蓝色光标

BLOSSOM
宝盛股份

中和集团
ZHONGHE GROUP

我们提供的服务

星云有客



私域一体化SaaS系统

适用于：美妆、母婴、食品、服饰、直播、教育、餐饮、大健康等行业



私域运营策略陪跑

业务诊断、用户增长、用户运营、社群运营、营销转化



定制化专属解决方案

小程序、数据中台、CDP、会员通等个性化需求，可灵活部署

服务保障

星云有客



总部培训



技术对接



专属客服



运营辅导



满意调查

技术支持

数据接入

除主流公域渠道之外，支持企业自有数据通过多种方式灵活接入，形成对私域会员的全域洞察

业务接入

基于业务扩展点，支持企业自有业务模块化嵌入至星云有客，打通私域会员的完整业务流

开放API

丰富的API接口，企业可以基于API将星云有客与内部已有信息系统进行有效整合，实现全面数字化升级

解决方案咨询

客户成功导向，基于丰富的行业经验结合企业特征深度诊断，为企业量身定制完整解决方案

.ii 星云有客

THANKS

www.iyouke.com