

基于云端的 商用电器行业解决方案

助力商电企业降本增效，提升服务竞争力

每氮信息技术有限公司



目录

Contents



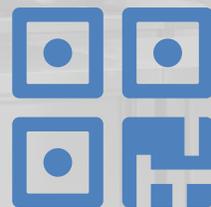
关于我们

ABOUT US



行业洞察

INDUSTRY INSIGHT



解决方案

SOLUTION



服务体系

SERVICE SYSTEM



关于我们

About Meike

关于我们



每氩信息技术有限公司是每氩控股有限公司控股子公司，每氩控股作为国内较早从事企业应用SaaS开发的企业，是国内企业标准SaaS服务领域较为成熟的解决方案服务商；

每氩控股一方面通过成熟的企业服务品牌为出发点了解企业之所需，为每氩SaaS开发提供全方位的数据、理论和实践支撑。一方面公司技术团队和市场团队逐步开发基于云端的全行业SaaS解决方案，旗下SaaS模块包含**每氩商标、每氩知产、每氩商电通、每氩供应商、每氩检测、每氩财税**等；

每氩采用“小前端，大后台”的应用技术架构，致力于打通100余万家服务企业，2亿家企业主体之间信息的实时同步更新问题，实现平台、服务企业主体、消费者之间信息的完全对称可追溯和多方共赢。

企业目标

为企业提供普惠智能服务SaaS系统产品

企业使命

为企业的健康高效发展保驾护航

产品构成

每氦商标

为商标代理机构提供便捷、高效的商标管理系统

每氦知产

代理机构知识产权业务全流程解决方案系统，功能上涵盖了企业涉及的重要知识产权范围

每氦检测

为第三方检测机构以及中小微企业及个人用户搭建互联网+检测电商服务业务

每氦法务

每氦法务综合利用各种数字技术，与业务模式转型相结合，实现企业法务工作的专业化、数字化、智能化

每氦商电通

基于商用电器行业提供的链接商用电器品牌方及目标客群的数字化、工具化服务产品和解决方案



每氦财税

一体化财税业务管理平台，高效统筹代账业务

更多产品

提供基于云端的系统管理解决方案

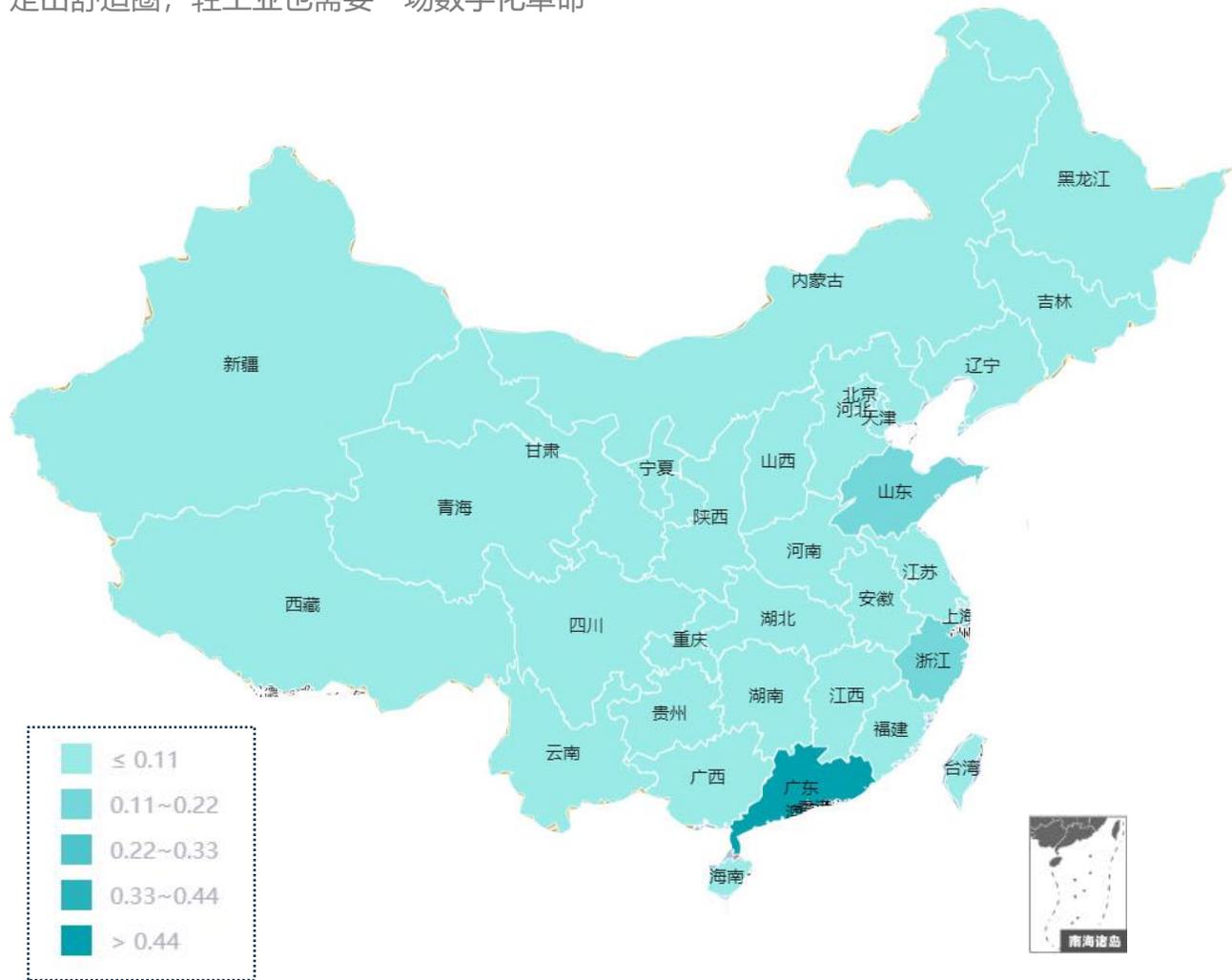


行业洞察

Industry insight

行业洞察

走出舒适圈，轻工业也需要一场数字化革命



商用电器生产企业分布

广东省	53%
浙江省	21%
山东省	13%
其他	13%

1.35万+ 厂商

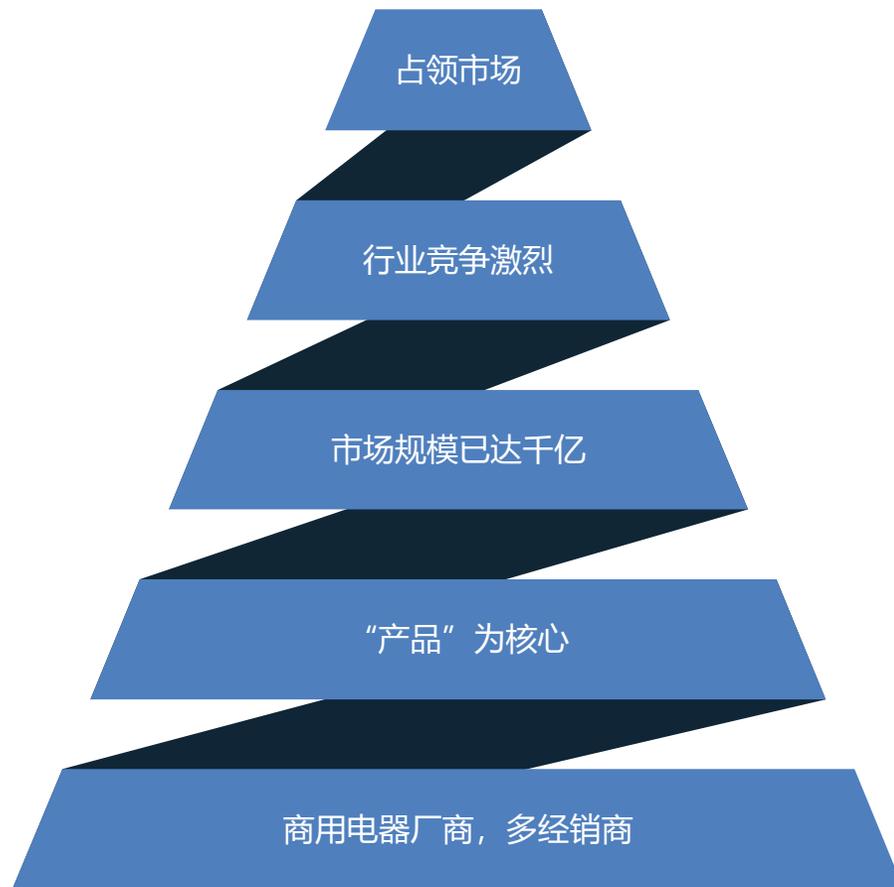
1200亿+ 市场规模

规模小，品牌度低

- 中国商用电器厂商有13000多家，而具有一定竞争规模的生产企业不到1000家，其余均为规模较小的拼装工厂
- 行业品牌集中度很低，大多数企业的产品结构单一，产品种类不全，不具备自主品牌和核心技术，缺乏综合竞争实力

区域性集中分布

- 国内商用电器企业主要集中于广东、浙江、山东、福建四大区域
- 这几大区域在设计、服务、理念等方面引领着国内商用电器设备行业的发展



四大行业动能 逆势增长为市场注入新鲜活力

第一阶段

25%

新型科技感产品成消费者“最爱”

- 新型产品，品质追求
- 消费者接受度高度增长

第二阶段

25%

产品升级趋势加快

- 消费者追求高品质
- 商用电器品牌积极进行产品升级

第三阶段

25%

新品的强势扩张冲击消费者眼球

- 消费者需求不断变化
- 精准把握需求，新品不断迭代

第四阶段

25%

服务理念成为新的市场增长点

- 消费者服务需求增加
- 商用电器行业服务理念越来越深入



1

商用电器行业内部竞争

产品结构向美观、时尚、环保、能耗低的方向演化，低附加值的产品必须继续经受国内同行业的冲击和更深层次的竞争

2

流通渠道酝酿变革

随着近几年连锁业的兴起，加盟销售成为发展重要渠道，但由于商用电器行业的进入成本和运营成本较高，已有厂家在寻求其它途径

3

进口产品冲击

进口品牌依靠技术、品牌、营销优势将对国产品牌造成相当大的威胁，一旦进口品牌慢慢被国内消费者熟识并接受，在中国的发展前景将不可小觑

4

市场前景可观

若在当前市场情况中胜出，只有提高自己产品的附加价值和优势，才能在激烈的竞争中生存下来；不断提高自己的综合实力，也才能在未来的发展中站稳脚跟

13500家



每厨提供新的营销售后模式，引导商厨产业提档升级

商电通来了 商用电器行业该洗牌了

- 中小餐饮企业采购商用电器过程中常常会面临因上下游分散、产业链中间环节多带来的价格不透明、售后反应慢甚至无售后而带来的种种问题
- 对于商用电器企业而言，与消费端的脱节也令其无法快速获取市场需求的反馈，优秀的生产技术也会缺乏落地的应用场景

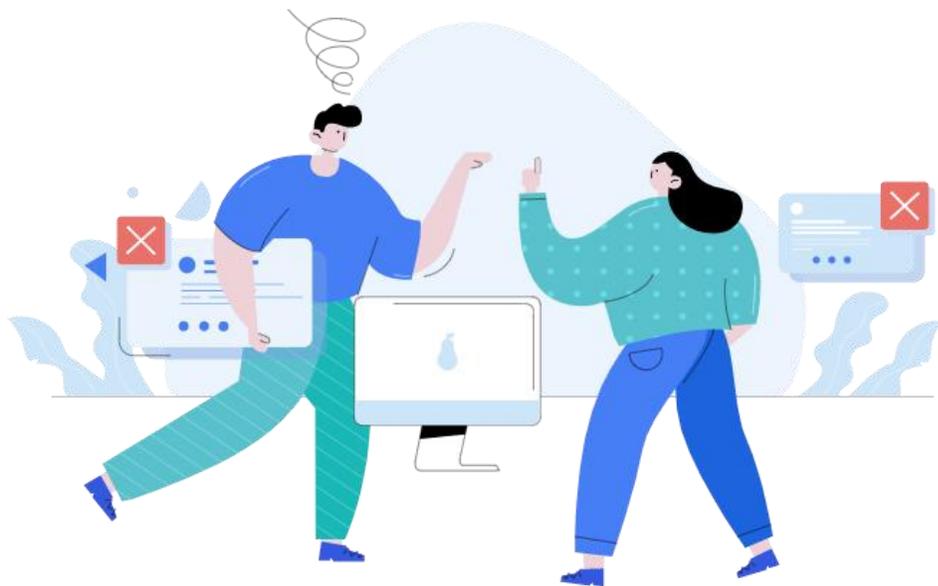


解决方案

Solution

应用场景

商店通管理系统是每氦SaaS发展阶段首推的SaaS系统



损失惨重：
以次充好，操作失误推卸给厂家，维保跟不上，不考虑质量和后果。厂家丢市场！

类型客户一

- 产品远销全国各地，中小企业售后安装、维修基本是委托维护人员或者经销商操作，厂家方信息获取困难

痛点挖掘

- 随着业务量大，售后服务无法确认保修时间，无法确认用户信息，无法监管，无维修档案，无规范操作，维护结果不保证

应用场景

商店通管理系统是每氦SaaS发展阶段首推的SaaS系统



损失惨重：

线下业务拓展慢，线上销售售后制约，门槛制约！
设备、电器、配件类中小企业上网难，难网销！

类型客户二

- 产品网络营销推广成趋势，中小企业想进入网络营销，增加销量，拓展企业业务

痛点挖掘

- 产品网络营销推广的售后服务跟不上，产品假冒横行，严重损害消费者权益，给企业品牌带来大量负面影响

应用场景

应用场景数据化分析

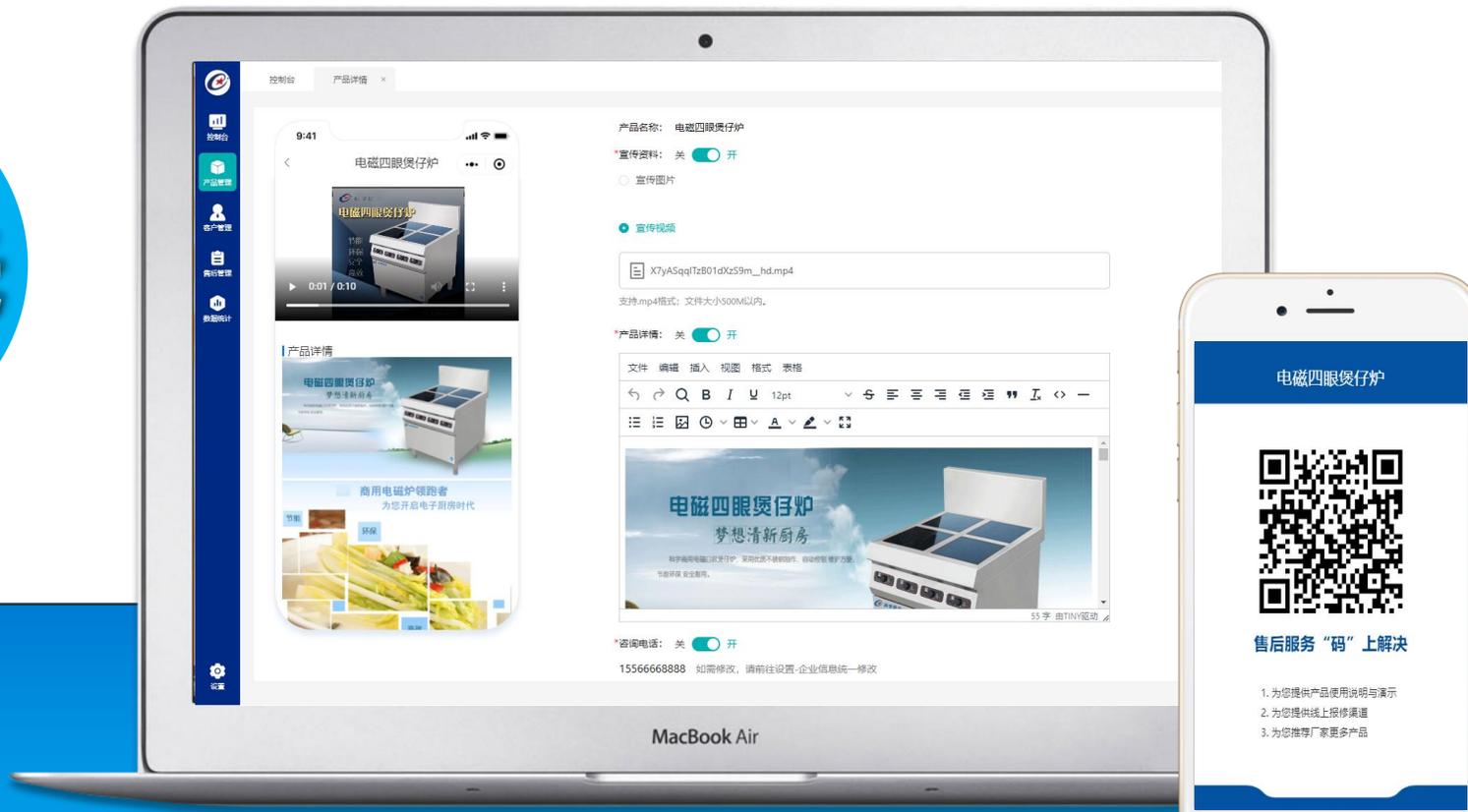
以博兴地区中端型商厨企业为例

一年基础版费用 **16800元** 其年生产量在 **3万台次** 左右

0.56元



一码费用



产品二维码

“0.56”元带来的价值

围绕核心价值持续打造



留存

从一个小B端客户的留存出发，通过扫码收集客户信息，通过客户标签管理的模式，对客户点对点进行打标

复购/加购

打通客户反馈的通道，让企业可以更好地改进产品和服务，缩短客户二次复购/加购的时间，推动机会的增长

渠道

打破传统推广思路，拓宽产品推广渠道，让产品二维码和微信小程序实现联动，从而保持市场竞争力

售后

服务至上，服务理念决定了企业能走多久和能走多远，线上售后维保管理是行业发展的必然选择和最终形态

营销

产品二维码包含视频、图文、文件等多内容，有手机即可扫码，不限制空间、时间、环境和人员，营销形式多样化

应用场景

应用场景清晰化展示

中国（博兴）国际厨具节



通过”3万个“码，每氪在云端搭建整体大数据分析系统，让企业通过商电通管理后台就能清晰地了解整合后的数据情况

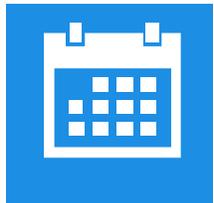


通过”3万个“码，企业在商电通管理后台能清楚的了解产品的分布情况，后台采用地图+热力图的展现形式，饼状图+柱状图的分析统计，让一切都变得透明且清晰



帮助企业进行产业带分析和经销商分布决策，布局产品蓝图，不断迭代升级产品，同时为新产品的推广拓宽路子

解决厂家痛点



产品数据可追溯

源头解决产品路径追踪，了解产品在全国的销售情况



产品故障及服务统计大数据

最快发现产品质量及服务短板，最快提升品质



实时掌握用户数据

营销渠道更加可控，渠道数字化再造



售后服务实时可控

彻底杜绝假冒维保损毁产品信誉及企业口碑事件发生



解决用户痛点

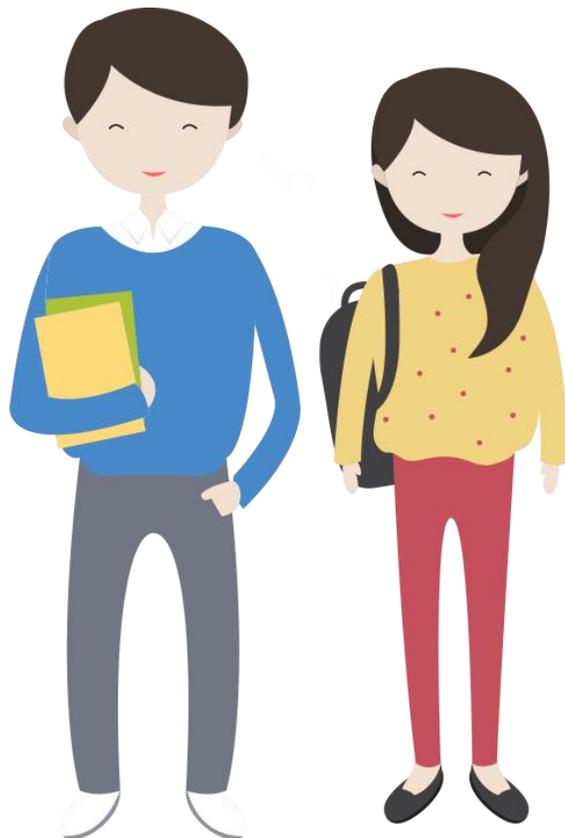
数字化保修卡
拥有产品数字化身份证



维保工单随时跟进
买的放心，用的舒心



维保记录云端存储
延长产品寿命，产品保值



多方监管
确保售后服务质量和用户权益

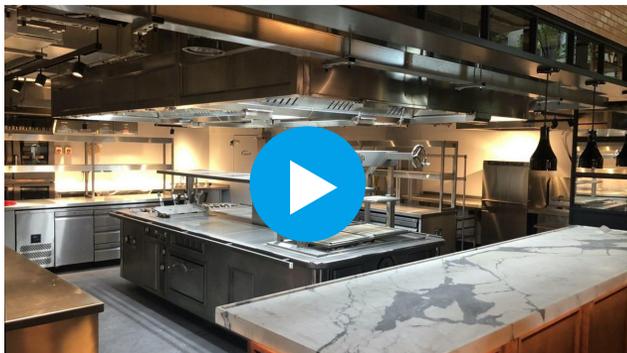


二次购买
优品再次查询，或关联产品推荐



产品溯源
企业信息、产品信息一览无余

解决行业痛点



夯实国家产品市场准入政策

确保产品合格，有完整、可靠的售后服务保障



提升国家整体产品质量及装备水平

品质提升，服务提升，性能提升



构建健康的社会主义市场经济制度

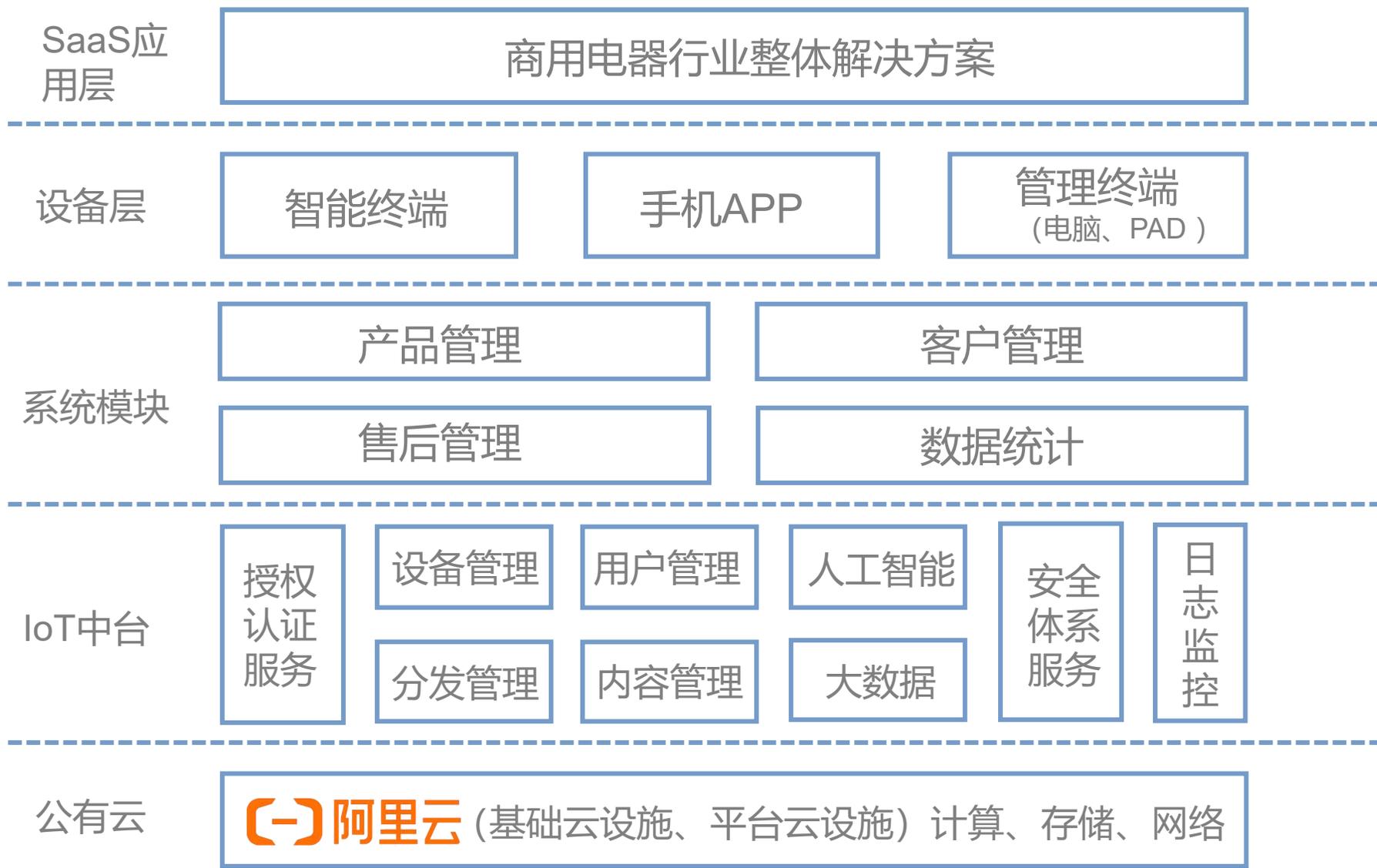
问题产品，无售后保障的产品强制召回、禁止入市，提供技术支持



建立全国性、服务可控的售后服务平台

彻底解决售后维修市场乱象，更好的保护消费者权益

系统中台



解决方案



核心功能

产品管理

产品维护、使用说明、产品详情、产品标签

- 产品“身份证” 维保反馈 专属标签
- 助推商电产品品牌化营销管理

1

客户管理

客户运营管理、客户留存、二次营销

- 客户分层运营，全生命周期管理
- 自动连接客户，服务营销精准化

2

售后管理

电子化售后管理模式、省时更省事

- 售后工单创建、查看、管理
- 实时跟进反馈、事事有回应、步步有反馈

3

数据统计

商电通数据看板，多维度分析经营现状

- 全国区域性数据分析
- 服务数据 精准数据地图展示，多维度统计

4

每氮商电通

助力商用电器企业实现服务营销一体化升级

- 基于商用电器行业提供的链接商用电器品牌方及目标客群的**数字化、工具化**服务产品和解决方案
- 旨在通过数据**全流程**跟踪分析为商用电器行业提供**从售前、售后到二次拓客**闭环的大数据分析和决策系统



商电通小程序

每个产品提供专属二维码名片，用户可以通过扫码连接到企业服务



商电通小程序

助力企业提高售后服务水平



3:11 4G

填写信息

为了给您更完美的售后服务体验，请详细和真实的填写下列信息，本信息仅用于售后服务。

注：带*为必填项。

*姓名

请填写姓名 先生 女士

*手机号

点击授权手机号

*所在地

点击获取地理位置

详细地址

请填写详细地址

从事领域 (选择所属领域为您提供精准服务)

请选择从事领域

下一步

资料填写



3:13 4G

在线报修

品牌 国龙夹层锅

产品名称 可倾式燃气汤锅

产品型号 可倾汤锅KQ-TG001

请报修人详细描述产品故障后提交

*故障信息

请填写故障信息

*故障位置照片

+

产品正面照片

+

工单填写



9:41

在线报修

您的服务请求已成功提交

维修人员会在上门前提前与您联系，请保持电话畅通，谢谢!

我知道了

如有任何问题，请联系本公司
售后电话：0659-88899898，祝您生活愉快!

报修提交



服务体系

Service system

版本价格

多版本 多方案 多价值 多选择

行业基础版

适合出货量较少的厂商，解决基础需求

¥16800/年

3万台次以下

100G图片/文件容量

240G音视频高清流量

10位高级管理员

售后技术支持

行业高级版

适合有协作管理需要的厂商

¥36800/年

3-6万台次

500G图片/文件容量

600G音视频高清流量

50位高级管理员

远程培训服务

行业旗舰版

适合出货量较高厂商和多人协作

¥66800/年

6-10万台次

1000G图片/文件容量

2000G音视频高清流量

150位高级管理员

专属行业顾问1对1

企业专属小程序

行业定制版

适合大规模厂商和多人协作

¥126800/年

10万台次以上

不限制图片/文件容量

6000G音视频高清流量

300位高级管理员

专属行业顾问1对1落地指导

企业专属小程序

版本价格

多版本 多方案 多价值 多选择

		行业基础版	行业高级版	行业旗舰版	行业定制版
基础功能	二维码长期有效	√	√	√	√
	音视频长期有效	√	√	√	√
	后台大数据分析	√	√	√	√
	二维码生成/扫描次数	不限	不限	不限	不限
内容展示功能	图片/文件容量额	100G	500G	1000G	不限
	音视频高清播放流量	240G	600G	2000G	6000G
	音视频播放人数	不限	不限	不限	不限
	购买容量包/加价升级版本	支持	支持	支持	/
表单功能	表单数据容量	不限	不限	不限	不限
	表单数据条数	不限	不限	不限	不限
	添加图片/视频介绍	√	√	√	√
	PDF批量导出	√	√	√	√
	多媒体批量下载	√	√	√	√
	表单上传音视频	√	√	√	√

版本价格

多版本 多方案 多价值 多选择

		行业基础版	行业高级版	行业旗舰版	行业定制版
组织协作与权限	高级成员数	10位	50位	150位	300位
	表单填写权限	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员
	表单审核权限	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员
	动态数据查看权限	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员
	后台报表查看权限	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员
	登录管理后台权限	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员	可指定高级管理员
企业形象	去除每氟标识	√	√	√	√
	二维码打开方式	小程序	小程序	小程序	小程序
	企业独立管理后台	√	√	√	√
	企业专属小程序	×	×	√	√
数据安全与服务	数据优先导出	√	√	√	√
	账号操作日志	√	√	√	√
服务与支持	发票与合同	√	√	√	√
	技术支持	√	√	√	√
	远程培训服务	√	√	√	√
	专属顾问1对1	×	×	√	√
	落地应用支持	×	×	×	√

客户服务

/ 行业定制版交付流程 /

项目规划

组建团队 确定目标与范围 确定实施策略与计划 制定项目管理机制

02

系统构建

项目实施管理、产品标准化、数据收集、运营保障体系建设、风险控制措施

04

Step Number One

Step Number Two

Step Number Three

Step Number Four

01

方案设计

业务体系 业务蓝图设计 业务模型设计 功能详细设计

03

版本升级

模拟运营 系统版本升级 用户培训 1V1落地指导 项目验收 系统运维支持

商电通服务商

图文视频、标签打印

商电通与专业第三方设计团队及标签制作厂商达成深度合作

你们担心的，正是我们考虑的

每瓶商电通指定专业服务商

商电通承诺：

- 最优的质量
- 最低的价格
- 最好的服务

塑造品牌专业形象，全面打造升级产品，输出高质量图文、视频内容



客户服务



专属服务

企业专属顾问，7*24小时在线服务企业，解决客户在使用商电通管理后台的过程中遇到的各种问题。



远程服务

根据用户反馈的信息，通过远程电话支持方式、远程登录方式对故障进行分析和定位。



现场服务

必要时，提供紧急到场落地应用技术支持，处理系统相关的问题。



持续升级

持续收集客户建议，根据客户需求做好版本升级服务，不断更新迭代，持续提高用户体验。

一码集成

产品追溯

数据分析

每氮商电通

shangdiantong.meike.tech

商用电器行业解决方案

每氮信息技术有限公司