

Shopchup

基于企业微信的 公私域一体化营销互动平台

覆盖品牌私域运营和公域转化的全流程解决方案



目录



CONTENTS



品牌私域营销发展背景



Shopchup私域互动场景方案



Shopchup行业解决方案



Shopchup项目能力



关于Shopchup



01

品牌私域营销发展背景

私域数智化增长趋势 | 聚焦私域互动

品牌私域互动增长趋势

品牌私域发展背景

- 品牌数字化转型战略需要，私域助力品牌数据沉淀与营销策略制定；
- 用户浏览碎片化、消费习惯线上化，促使品牌开始重视存量用户精细化运营；
- 用户连接需求，私域运营的本质是用户互动，通过个性化互动消息的触达保持和用户的联系。

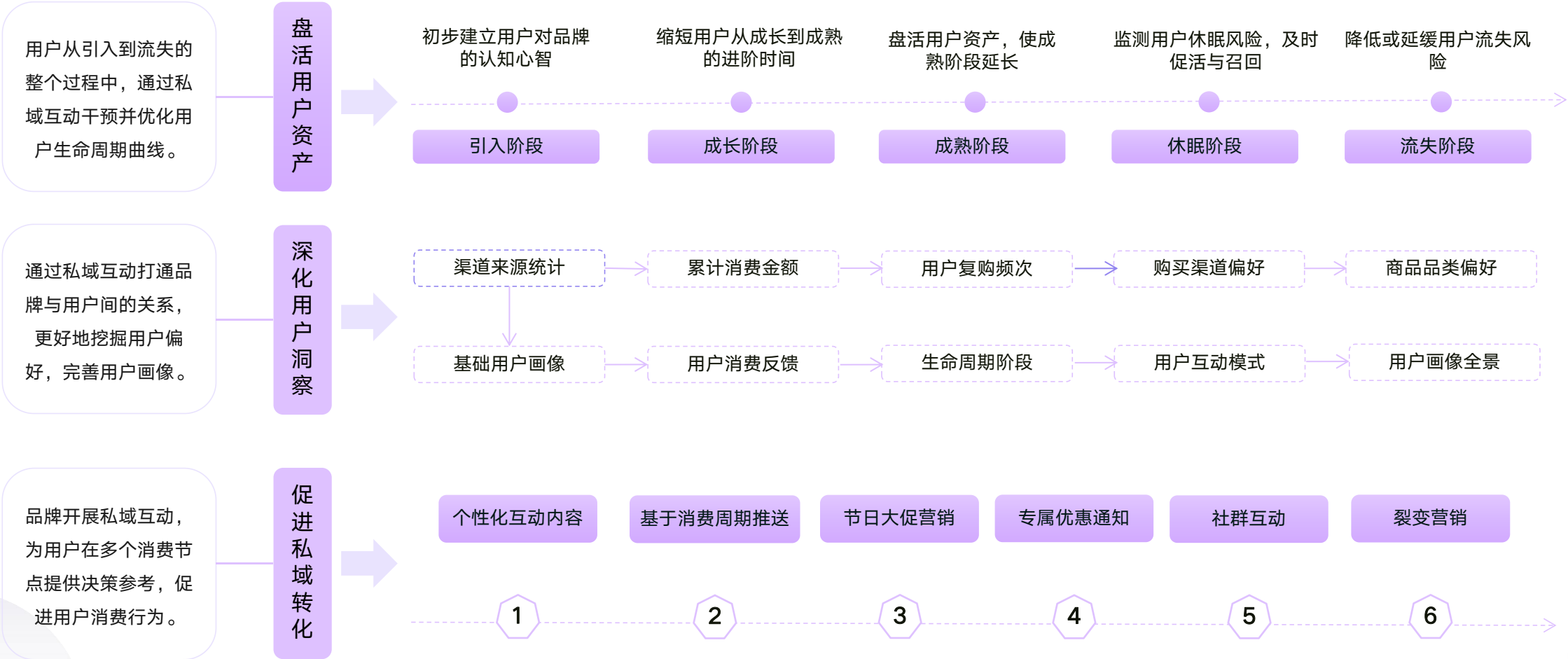
品牌私域增长痛点

- 多平台销售场景与客户身份标识难对应，数据分散，难以从统一视角进行客户体验管理与营销策略制定；
- 公域平台营销及获客成本整体呈现上升趋势，品牌面临成本与转化效果的博弈；
- 部分公域平台开放程度低，数据围墙花园效应明显，数据回流维度难以满足品牌需求。

品牌私域增长策略

- 选平台：去中心化平台如企微具备数据沉淀、高效互动及生态闭环优势；
- 用工具：通过人工+工具的方式开展私域经营，私域运营工具聚焦人工运营盲点，提升私域运营效率；
- 贯渠道：实现多渠道数据的打通与联动，跨平台数据资产复用，私域互动反哺公域经营。

私域场景下的互动营销价值



Shopchup产品价值主张

需求挖掘



围绕私域互动挖掘用户潜在需求

持续运营



重视存量用户运营与长期价值挖掘

销售转化



内容提供便利选择，一键跳转平台购买

1. 多渠道数据打通

通过应用授权和开放API打通全域数据，解析并合并多平台用户身份，反向捕获用户各平台交易行为，输出用户洞察。

2. 客户资源维护

搭建流量导入与转化系统，基于企业微信进行全平台客户数据管理，从统一视角进行深度客户运营和客户体验管理。

3. 有效营销互动

集中营销活动管理，在一个可扩展的消息管理平台进行全渠道消息触达，大规模建立更深层次的用户营销互动。

4. 提升裂变和复购

基于数据预测客户消费行为，结合客户生命周期状态，进行个性化消息推送及定向平台引流跳转，完成一站式转化。



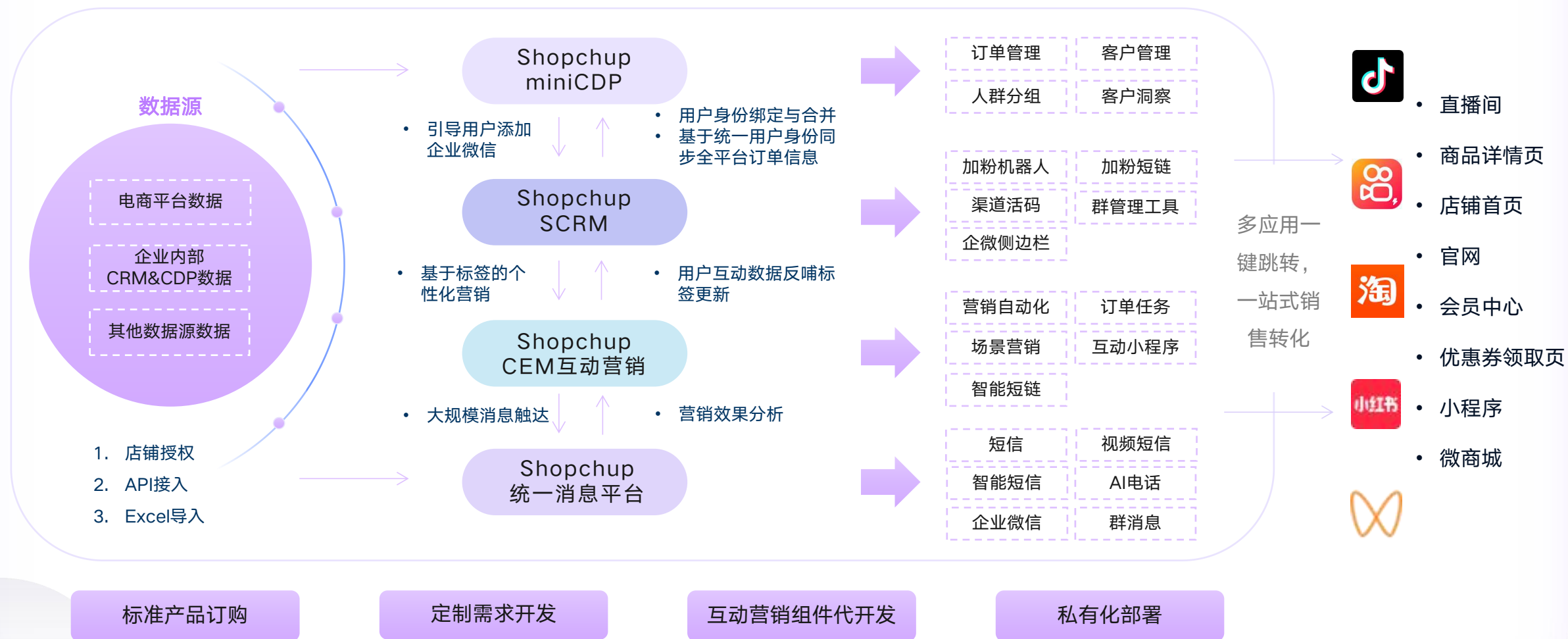
02

Shopchup私域互动场景方案

引流获客 | 数据管理 | 客户运营 | 互动营销

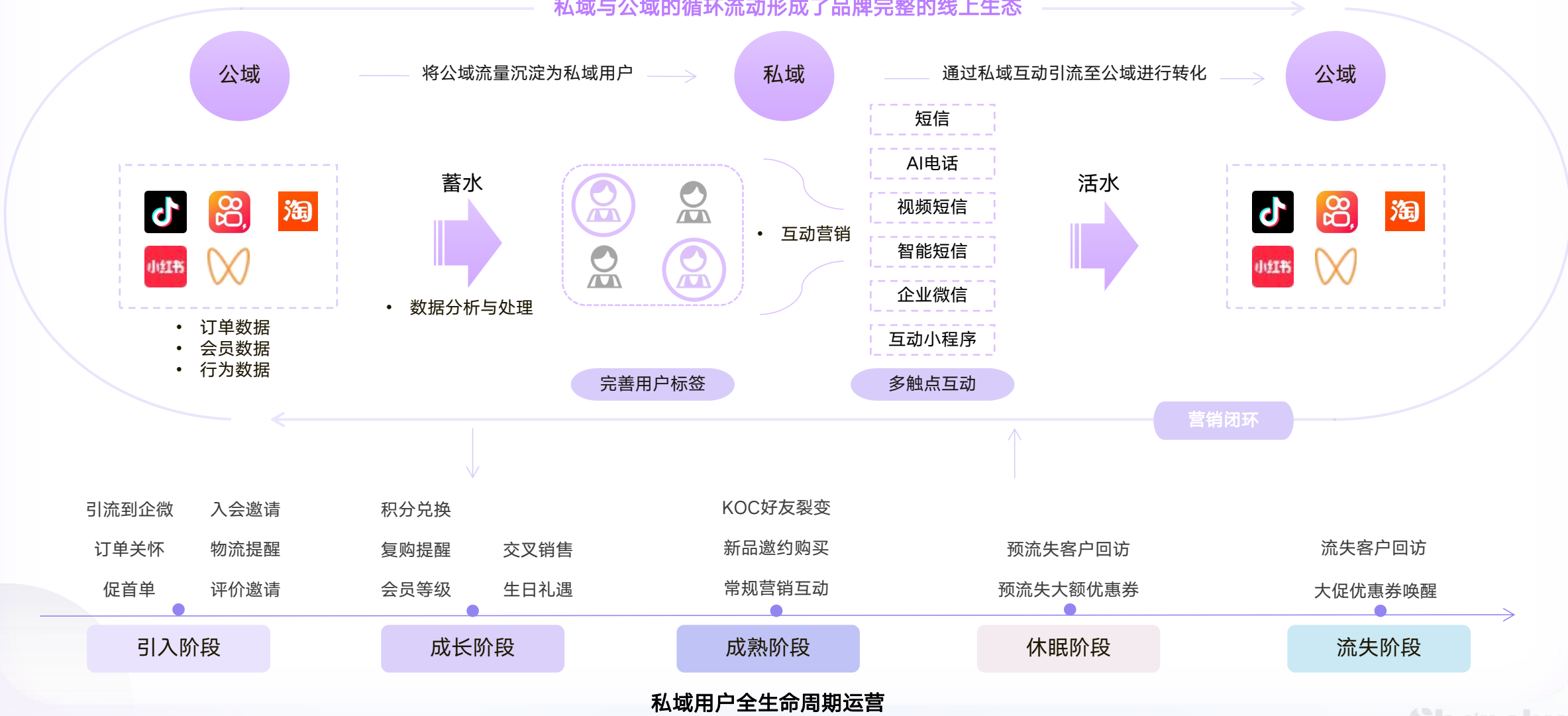
Shopchup

私域场景下的互动营销路径 | 基于数据的有效互动



流量通路 | 覆盖公域-私域-公域流转，满足经营想象力

私域与公域的循环流动形成了品牌完整的线上生态



2.1 引流获客

私域启动阶段更注重私域的引流效率。Shopchup 提供私域冷启动的完整解决方案，以更低的成本规模化地将公域用户引流至企业微信。

高转化率的企微加粉渠道

微信活码：多触点覆盖

2.1 引流获客

短信+AI电话+企业微信机器人：构建高转化率的加粉渠道

在准备好足够多用于添加好友的企微账号后，仅需完成基础的加粉任务配置，即可持续大规模进行实时及批量的加粉任务，通过多种加粉渠道的组合管理，平均5%-25%的企微加粉转化率。

加粉路径



加粉效果展示



2.2 引流获客

微信活码：在每一个触点精准高效捕捉客户

统一入口实现二维码的管理，实现一码对多群、一码对多人，完成自动打标、自动拉群、个性化欢迎语发送等功能，赋能社群运营与用户互动。



成员活码

客户通过各渠道扫描商家企业微信，提前配置二维码绑定的成员企微。自动识别客户来源并推送个性化欢迎语。

- 设置单日添加上限，避免封号风险
- 自定义添加方式：顺序添加/轮流添加/随机添加/标签添加
- 分渠道加粉效果统计

群活码

仅需提前设置一个群二维码，群满后自动建群，释放人工操作成本。

- 添加好友后，自动发送入群邀请
- 群满后自动切换，一码对多群
- 根据标签选择对应群组，实现统一入口的全自动分类运营
- 加群后自动发送新成员欢迎语

分流活码

基于客户等级、地理位置、兴趣偏好等个性化数据标签，自动进行相似人群分流加粉或入群，提升精准度。

2.2 数据管理

当私域用户池已形成用户沉淀，且部分用户已完成转化时，私域运营的重心向持续性经营与用户盘活倾斜，并重视多渠道的联动与整合。

数据接入：创建和维护完整的客户档案

身份解析：合并多平台客户身份

全域会员通：规划建设统一的会员成长体系

数据接入：同步全平台数据，统一管理

通过商家授权及开放接口，自动同步多平台订单、商品及客户数据，基于企业微信做统一客户数据管理，赋能深度客户洞察。

公域电商平台数据



订单数据



客户数据



商品数据



会员数据



服务市场绑定授权

Excel文件导入

Shopchup
miniCDP

Shopchup开放API

Shopchup自动捕获

自研/三方应用数据

- 微信小程序数据
- CRM/CDP数据
- 广告数据
- 其他数据

客户互动数据

- 小程序互动数据
- 社群互动数据
- 短信互动数据
- 更多互动数据

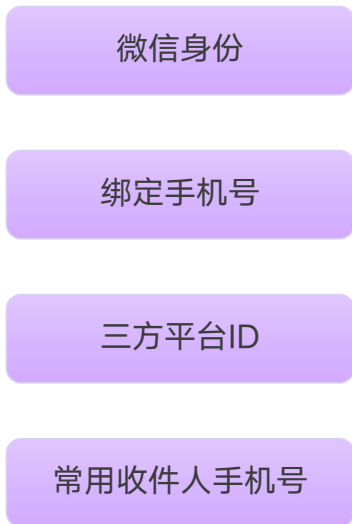
身份解析：合并多店铺客户身份

基于一定身份标识合并客户多平台多店铺身份，同步客户多店铺订单及客户数据，从统一视角进行客户平台身份信息及交易信息管理。

用户多平台身份信息



合并依据



合并规则

合并优先级

客户详情



姓名: Sucy
性别: 女

手机号: 15757116862
微信昵称: Sucy
生日: 1994年6月3日
地区: 浙江省杭州市
客户等级: VIP3

平台身份

- 快手: 快手id, 来源时间
- 抖店: 抖店id, 来源时间
- 视频号: openid, 来源时间

交易记录

- 交易统计: 成交总金额/成交次数/笔单价/退款金额/退款次数/最近一次下单时间
- 订单明细

2.2 数据管理

全域会员通：规划建设统一的会员成长体系

打通跨平台会员数据，统一会员uid，赋能品牌实现全渠道会员等级、积分、权益互通，公私域一体化，统一中台管理，从全局视角统一建设会员成长体系，给予品牌会员全平台一致的消费体验。

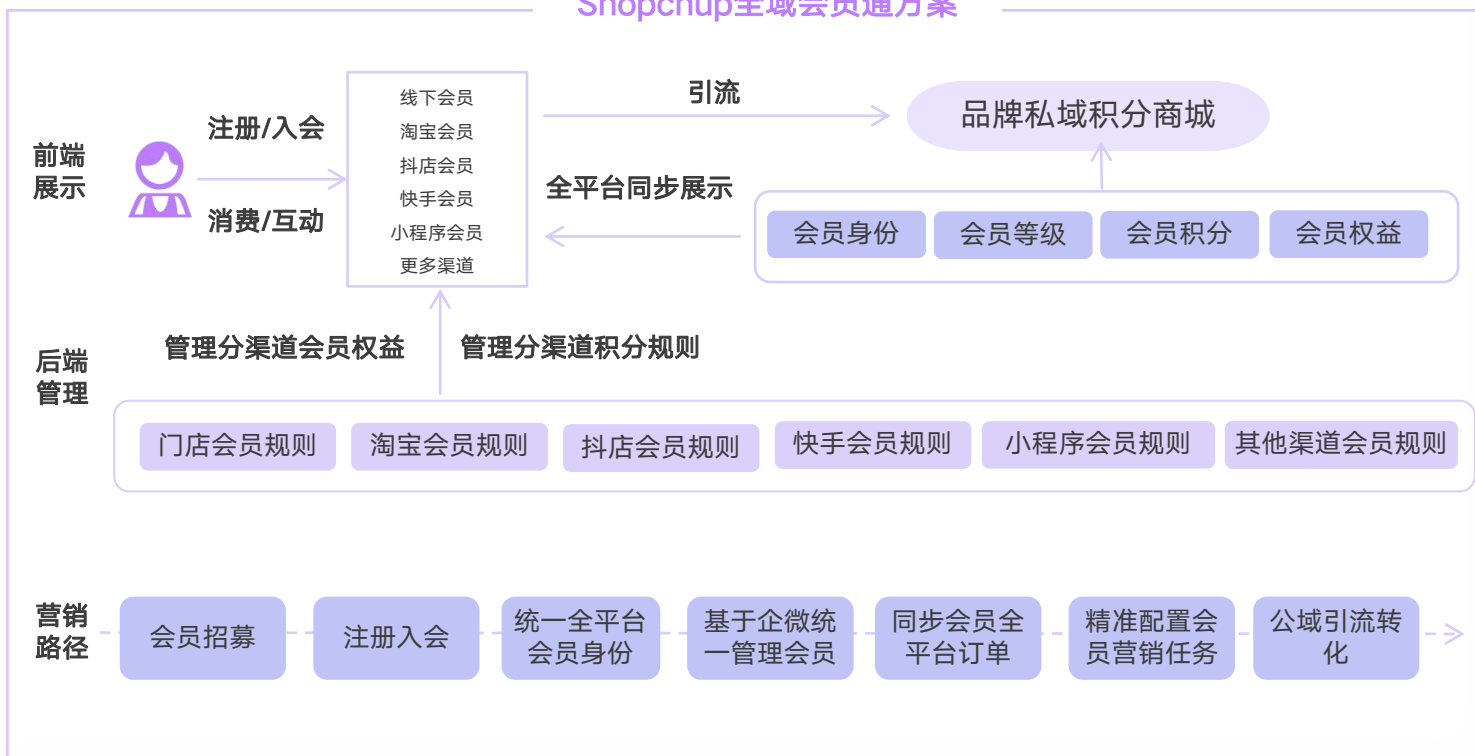
全渠道会员运营挑战

- 各渠道消费者体验和会员权益割裂；
- 数据分散在各平台，用户画像碎片化，无法从全局视角统一进行会员管理；
- 渠道会员运营规则不统一，容易出现品牌内分渠道的“内卷”。

会员通价值

- 通过全渠道统一一致的服务全面提升消费者体验；
- 通过全渠道会员数据的互通与共享，建立品牌私有数据库，全面洞察用户偏好，进一步赋能品牌精准营销策略；
- 从全局视角来管理会员用户，进而挖掘其终身价值。

Shopchup全域会员通方案



2.3 客户运营

30%的客户反映，品牌私域互动推送的内容没有随个人需求变化调整，这对品牌的标签动态更新和私域客户洞察提出了更高的要求。

标签管理：输出客户洞察

客户分层：数据组合下的动态人群分组

自动运营计划：自动策略优化购物体验

场景营销：基于数据的多场景有效互动

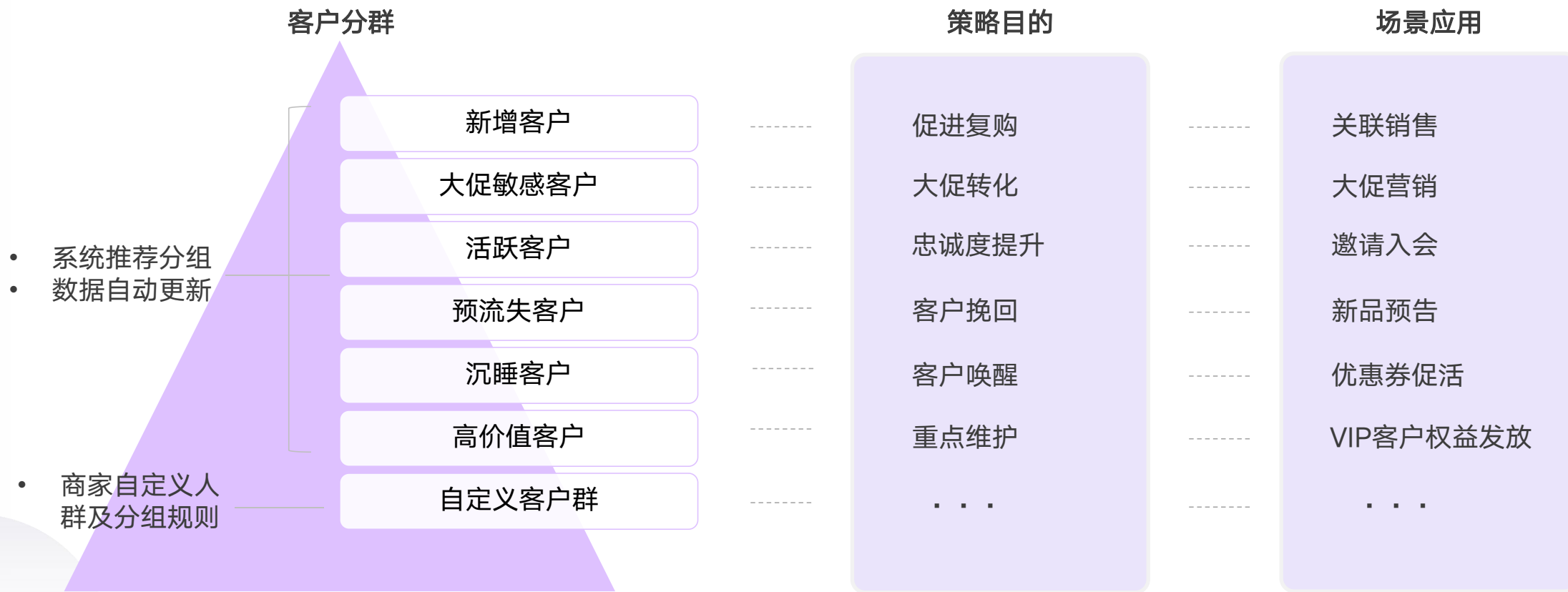
标签管理：打通全平台数据，形成完整用户画像标签

在私域互动中，用户希望获得个性化营销体验，基于多平台互通数据，集中在企业微信形成完整的客户画像标签体系，Shopchup提供将客户标签与电商平台订单数据集成至侧边栏的能力，直观了解用户详情。



客户分层：基于消费及行为数据，实现数据组合下的动态分层

基于客户行为数据及消费数据自动创建客户分组，从人群包视角创建精准批量营销计划，结合人群特性及目的选择不同的消息渠道及营销内容进行个性化触达。



自动运营计划：自动策略优化购物体验

基于客户全生命周期的关怀需求，利用Shopchup互动策略引擎，支持在客户每一个生命周期节点进行多条件多任务的营销策略制定，自动化触发，在整个购物体验中与客户建立稳固的关系。



场景营销：基于数据的多场景有效互动

基于不同营销场景，构建以品牌为主的中心化智能营销，直接对不同圈层消费者进行差异化信息传递，快速实现一站式公域销售转化。

| 常见营销用例

指定订单

指定人群

指定商品

大促敏感人群

文字短信-大促优惠活动预告

沉睡客户

视频短信-新品预告，通过优惠券及直观视觉吸引提升转化

VIP客户

智能短信-爆款产品推荐，多级流量入口，直达商详页

- 提供便利选择，链接一键跳转至各销售平台购买。



营销效果数据汇总



2.4 互动营销

互动营销触达打通了品牌与用户的关系，通过多触点持续性的互动，为用户在多个消费节点提供决策参考，放大产品力，促进转化。

短信/电话互动：最传统普遍的私域互动渠道

活动互动：游戏化互动小程序提升互动趣味性

社群互动：一对多大规模反复触达

企微互动：1V1深度交互

2.4 互动营销

私域短信/电话互动

短信和电话是最原始的私域互动渠道，具备简单性、普遍性、及时性和敏捷性，不需要依赖于某个软件应用，覆盖面和打开率更高，如今仍然是很多品牌和商家的选择。

文字短信

- 海量触达，按量计费，费用低，操作方便可以更自由地确定和管理每次营销活动费用；
- 不依附任何应用，直达用户手机端，“一对一”信息传递，即时性强。

智能短信

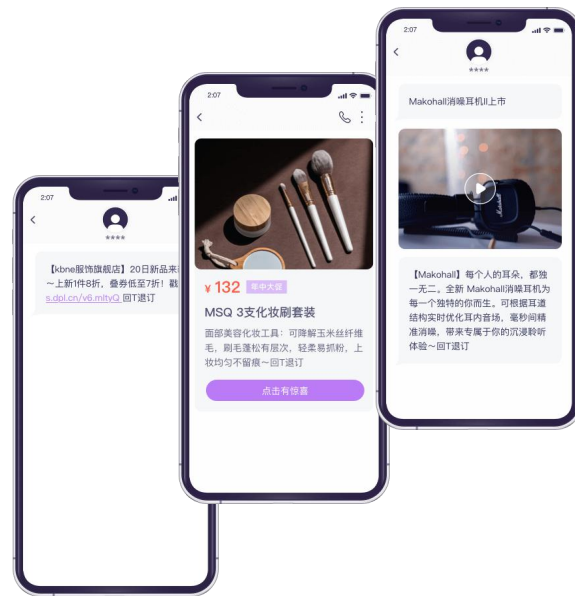
- 通道能力和手机终端解析能力结合，营销信息手机终端富媒体卡片化呈现；
- 多级流量入口，增强交互，按钮一键直达；
- 多种样式选择，兼具富媒体属性和营销场景属性。

视频短信

- 聚合文字/图片/视频/动图/音频，富媒体素材叠加，打造视觉吸引，给用户更精致的体验；
- 包含15~20个字的粗体主题行，以简单直接的方式给到客户前置的引导，吸引客户注意力。

AI电话

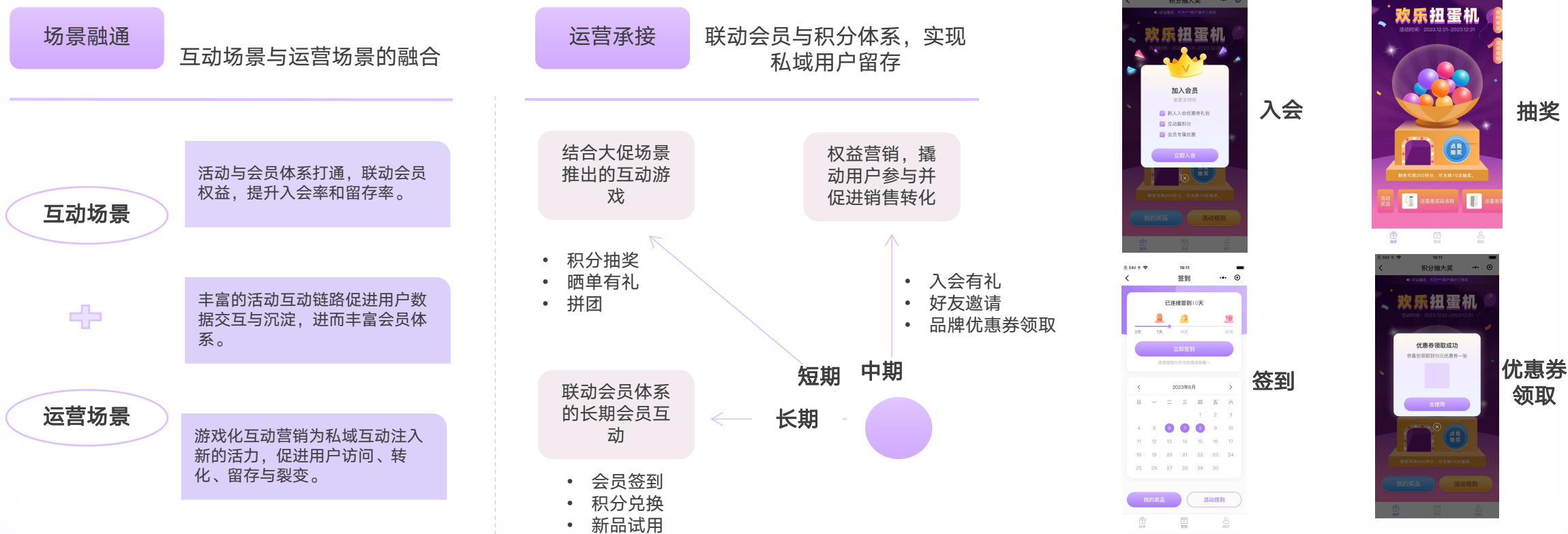
- 基于AI语音技术的海量外呼，降低人力成本，实现智能交互；
- 支持语音自动合成，多种声音选项，仅需上传文本，操作简单方便；
- 基于自定义关键词进行意向程度判断。



2.4 互动营销

私域活动互动-互动小程序（抖音/快手/微信）

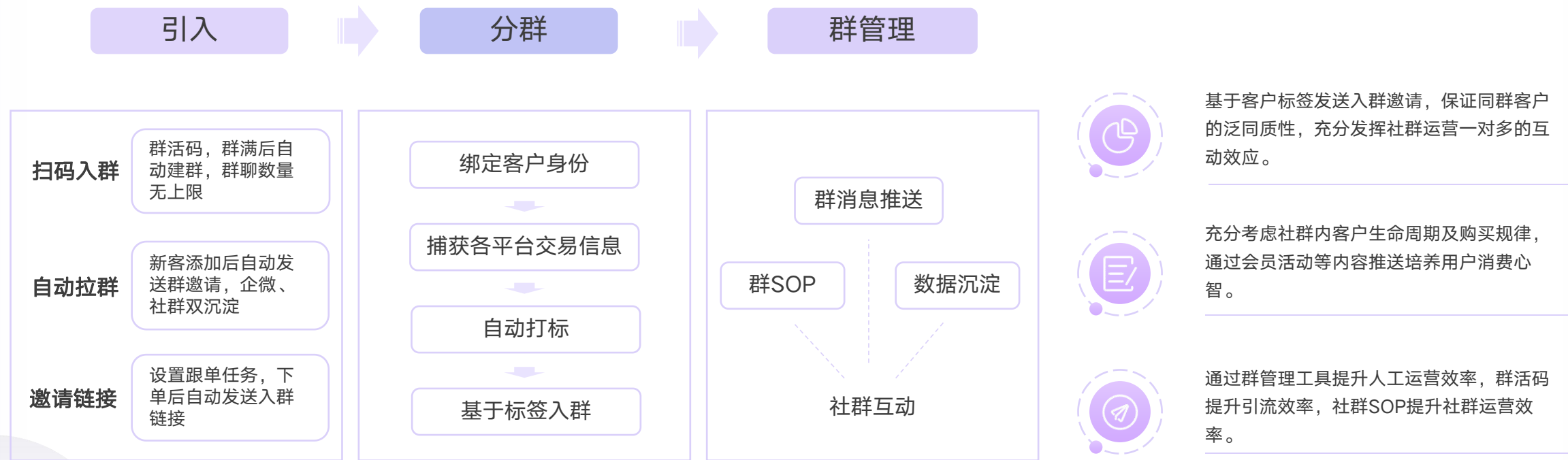
打通会员体系，更好地赋能用户数据收集。通过签到、积分、入会、裂变等活动的设置，提升用户的持续互动和KOC种草。后端打通品牌积分商城，优化积分与兑换场景，丰富品牌会员成长体系建设。



2.4 互动营销

私域社群互动：基于企微的社群运营

微信是目前商家最常使用的社群运营阵地，基于标签进行分群运营，通过更细粒度的客户运营和更多的策略玩法，实现和客户的有效连接。



2.4 互动营销

私域1V1互动：微信客服+企微好友

通过Shopchup加粉能力及微信客服链接能力，快速搭建品牌与用户1V1沟通窗口，在最接近转化的互动环节，基于深层次的用户洞察进行深度用户运营。

引入

微信客服聊天窗

- 企业微信绑定授权
- 获取已配置的微信客服号
- 自动生成微信客服链接
- 设置自动欢迎语
- 会话打开率及转化率统计

添加微信好友

- 企业微信绑定授权
- 获取指定成员二维码
- 自动生成加粉链接
- 短信或企微机器人加粉
- 返回加粉状态

互动

通过用户身份绑定，自动捕获用户标签，发送个性化欢迎语。

根据用户标签进行个性化营销信息、优惠券、公域销售平台引流等内容分发，培养长期价值。

集成企微聊天窗侧边栏，进一步了解客户历史消费详情，提升售前售后咨询回复的专业度。

持续运营

贴近用户内容偏好和消费习惯的内容推送

基于客户等级及留存状态推送专属优惠，引流特定平台消费

基于用户互动行为持续丰富用户标签

基于数据分析用户的留存状态，提前进行预流失预警机召回促活



03

Shopchup行业解决方案

达人MCN机构 | 家电品牌 | 美妆品牌 | 服饰品牌

Shopchup

达人/MCN机构：全域粉丝通

打通公域客户到私域沉淀的激励通路

基于各渠道用户消费金额，引流至私域兑换相应权益，实现公域流量的私域沉淀，并通过持续性地私域运营提升用户忠诚，进一步反哺直播间GMV。



专属小程序订单转积分分区，集成多平台订单转换能力。

客户小程序绑定各平台账号，手动输入各平台交易成功订单编号。

Shopchup通过接口查询订单数据明细，转换成积分下发至对应客户账户。

根据客户等级，利用分流活码引流至对应微信群，方便进行泛同质社群运营。

家电品牌：互动小程序

游戏化互动营销为私域互动注入新的活力

通过互动小程序趣味性活动的设置，联动会员体系，后端接入品牌统一积分商城，给全渠道会员一致的权益兑换体验，覆盖从公域到私域再到公域流量通路。

目标

基于抖音小程序电商插件能力，实现抖店会员与品牌会员系统、积分商城的后端互通。在抖音互动小程序中实现会员身份识别、入会邀请、积分抽奖、积分兑换等互动能力，以丰富的互动营销玩法赋能店铺会员运营。

策略

入会



- 用户从抖音直播间/抖音店铺主页进入小程序
- 授权获取手机号
- 调用抖音接口判断是否已是品牌会员
- 非会员引导入会/会员同步全平台会员等级及积分

积分抽奖



- 抖音小程序前端展示会员权益
- 购物、做任务领取积分，积分可用于抽奖或参与权益购
- 同步展示品牌积分商城商品列表

积分兑换



- 积分商城商品列表、商品详情和兑换流程保持与品牌会员微信小程序一致；
- 会员积分兑换商品后，积分扣减及兑换订单信息同步至品牌微信小程序。

美妆品牌：品牌会员通

多渠道品牌会员身份打通

打通多平台会员体系，给客户全渠道一致的会员权益和体验，从而兑现CRM之于品牌真正的运营价值。

品牌痛点

天猫、抖音、小程序等渠道均有销售网络布局，且单平台的会员基数较大，但由于各平台间的“数据围墙”，导致平台间数据不互通，会员无法在各个平台享受到一致的会员权益。**单一渠道会员独立维护，导致部分会员数据断层。**



服饰品牌：统一消息管理分发

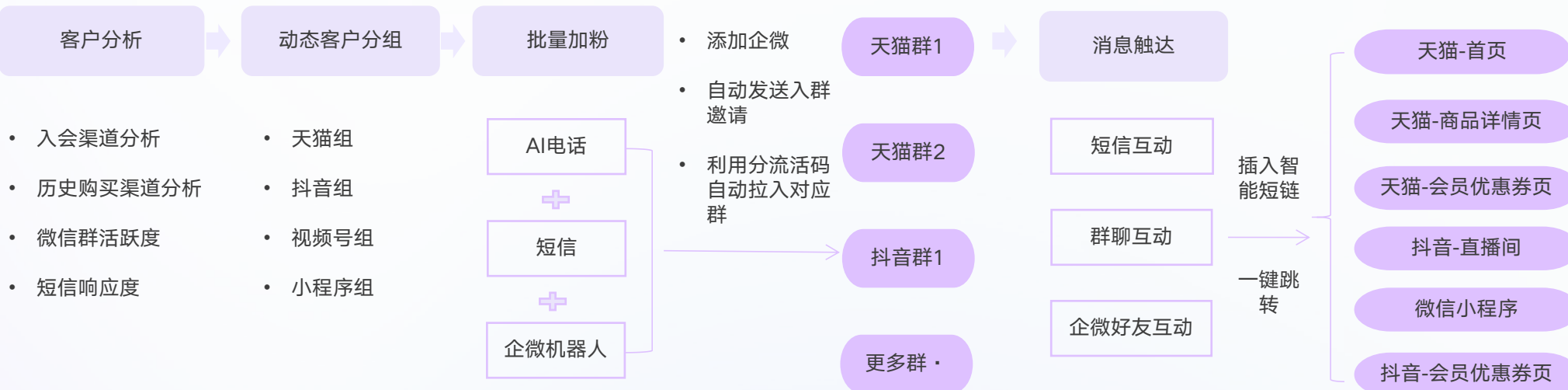
提供购买转化的便利选择

基于客户购买渠道、入会渠道等数据分析，进一步分析客户的购买渠道偏好，大促前的互动内容提供便利选择，客户获取信息后一键跳转平台购买。

行业特性

品牌所在行业，客户营销触点增加，精力分散化，品牌不但需要关注短期的获客转化，更需注重长期心智建设。在互动内容分发上，需结合客户特性及兴趣特点进行个性化触达，提供购买的便利选择，客户获取信息后可以一键跳转至平台购买，方便销售转化。

互动路径





04

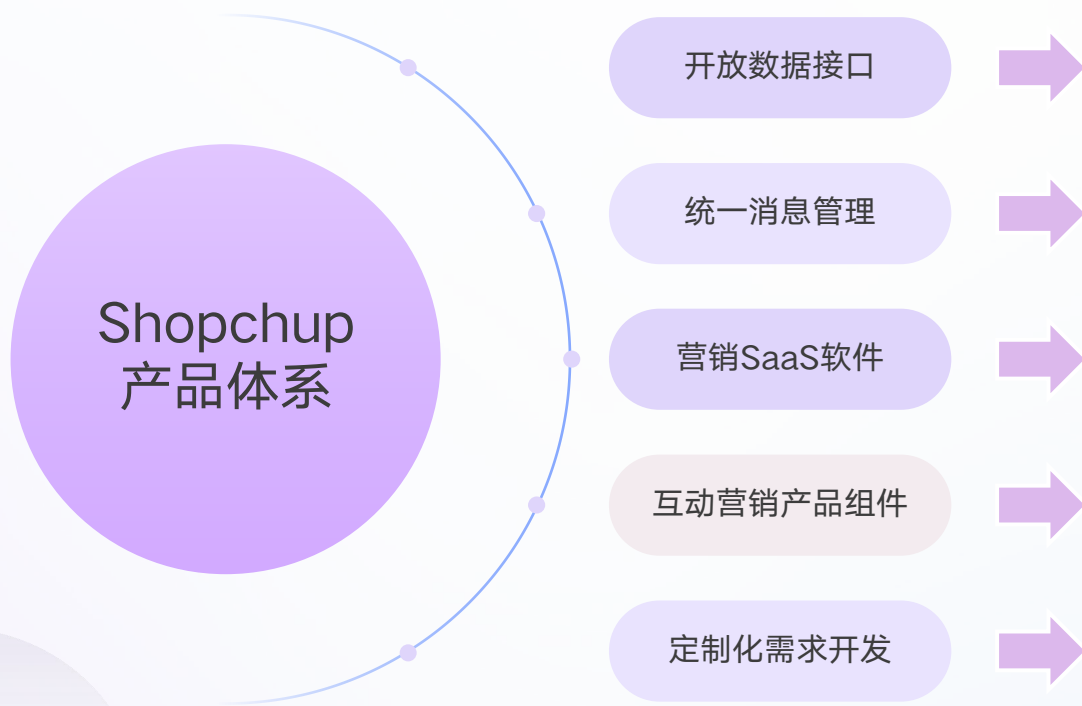
Shopchup项目能力

产品架构 | 安全及稳定性保障 | 资源网络 | 服务商资质 | 服务保障

产品架构

Shopchup隶属于上海尔坤科技

脱胎于通信技术公司，从消息服务层向营销应用层延伸



一个稳定、高可用、高并发的消息平台，需要产品、技术的积累和沉淀。团队拥有十余年的通信平台架构经验，非常熟悉各类场景下的消息应用，数据层结构为大批量消息处理而设计，可以很好地承载和处理大批量的互动消息。



标准化的开放接口，轻松对接外部数据源，实现数据的统一管理，赋能基于数据的精细化运营。



聚焦人工运营盲点，以“面向研发人员的后端+面向营销运营人员的前端”的产品形态满足企业多样化营销互动与用户运营需求。

资源网络



在过去十余年里，尔坤科技一直致力于全球短彩信业务的开发，在全球建立起一张连接全球覆盖全球200余个国家和地区、串联近1500家运营商优质通信资源的超级网络，将通信能力打包成统一开放的API接口和消息平台，为全球企业客户解决最严峻的通信挑战，通过规模化效应为企业客户提供更优惠的消息资费支持。

1500+

全球运营商合作伙伴

3亿+

日消息处理量

200+

覆盖国家/地区

30万+

累计服务客户/商家

安全及稳定性保障

- 服务可用性SLA 99.999%
- 24/7/365 服务支持
- 核心模块配备多个节点，避免单节点故障
- 高可用架构，弹性扩容，轻松应对高峰期营销压力
- 业务隔离部署、资源隔离部署，经历多年大促考验
- 强悍的系统性能，毫秒级完成数据及消息处理

安全保障

- Shopchup设立专业运维团队控制权限
- 建立完整内审内控机制保障客户信息安全
- 经过RBAC权限模型严格控制，公司间数据完全隔离
- 运营商网关专线网络连接

安全资质

- 信息安全管理证书ISO27001
- 质量管理体系认证证书ISO9001



服务资质



众多平台认证 品牌服务保障

服务保障

01

成长中的初创企业和商家

我们的服务团队将提供一对一的功能使用指导及策略建议，通过开箱即用的标准化产品帮助初创企业和商家快速上手，并为其提供数据分析和运营支持。

02

中型企业和商家

我们通过提供标准化产品+个性化定制双项服务，来满足中型企业和商家在业务增长过程中不断变化的需求，包括数据分析和营销转化方案等。

03

大型企业集团

基于深厚的企业客户服务经验和互联网技术经验积累，我们为大型企业集团提供更个性化的定制服务与技术开发，包括企业级应用定制开发、企业级安全解决方案等。

04

合作伙伴

我们的合作伙伴包括各类平台和应用开发商。合作伙伴可利用我们开放式API接口为自己的客户提供更好的服务。同时我们也为合作伙伴提供技术支持、培训和营销支持等服务。

我们为不同规模和类型的客户提供产品方案及技术服务支持



05

关于Shopchup

Shopchup简介 | 核心团队 | 联系信息

Shopchup

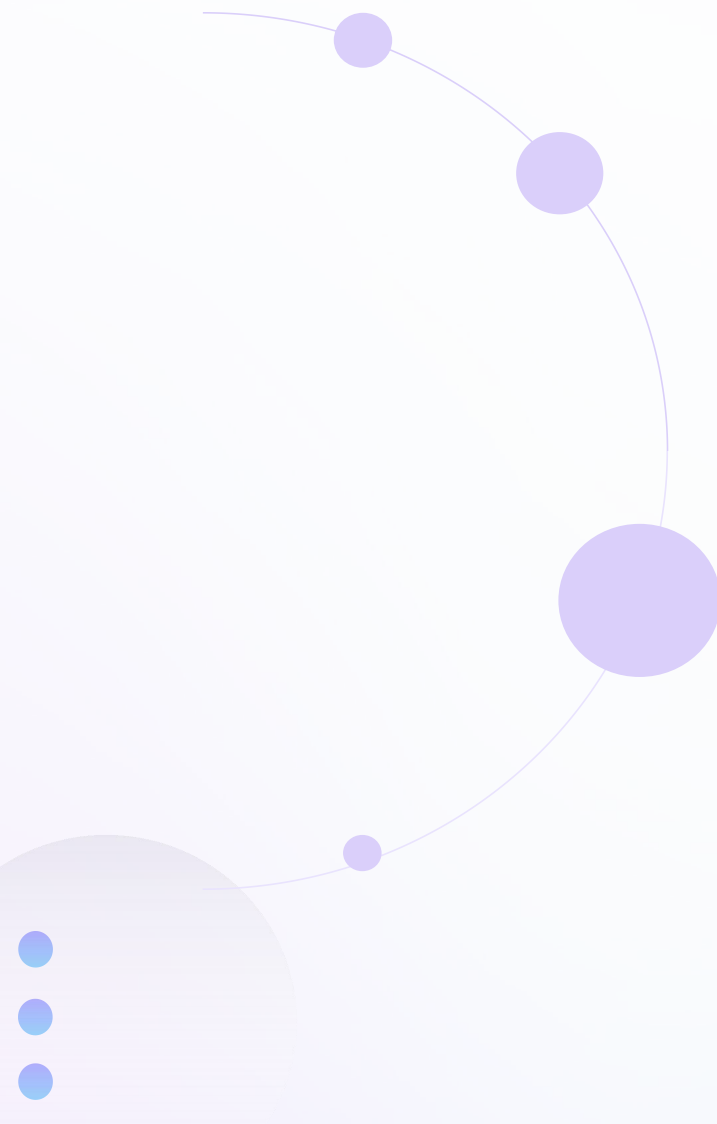
关于我们

Shopchup隶属于上海尔坤科技，是面向电商品牌和商家的公私域一体化营销互动软件产品。我们集成了国内主流的电商平台，为品牌和商家打造基于企业微信的流量导入和转化系统。Shopchup聚焦于“私域获客+公域转化”的全链路运营，基于产品和技术能力，通过企微布局、数据管理、人群洞察、消息触达，助力品牌与用户间的私域互动。

Shopchup以数据管理和客户互动为核心应用，在CDP和CRM的基础上，基于数据预测客户行为，通过持续性的精细化运营和个性化的营销互动，驱动销售转化。



核心团队



CEO

超15年的云通信行业经验，曾参与创办的云通信平台在短短几年时间里累计签约全球范围超20万家企业客户，成为业内的佼佼者。他在云通信领域丰富的经验和创业经历，让他深刻了解市场需求和技术趋势，有着卓越的战略规划和执行能力。同时，他在团队管理和领导方面也有着丰富的经验，有效地整合资源和推动团队协作，为公司的快速发展提供强大的支持。

技术团队

技术团队人员占比接近1/2，拥有众多云通信技术领域、营销技术领域与数据安全领域的专家，拥有多年的B端产品的技术开发经验，核心技术人员曾参与过多个重大项目的技术开发和架构设计。研发组织围绕项目团队建立，具备敏捷开发的优势。在技术方面，精通多种数据和安全技术，并且具备深厚的理论知识和实践经验，为公司技术研发提供了有力的支持和保障。

运营团队

运营团队曾长期服务于NIKE、Uber、欧莱雅集团、爱马仕、爱彼迎、北京银行等众多知名品牌，在企业服务与数字营销领域拥有深厚的经验积累，能够针对不同的行业 and 客户需求，提供创新的营销策略和解决方案，与产研团队紧密合作，将市场需求和技术创新紧密结合，为公司的战略规划和发展提供关键的支持。

联系信息

01

产品咨询

如果您对我们的产品感兴趣，想深入了解与体验我们的产品功能，或在产品使用中有任何疑问或建议，请联系我们的产品运营团队：

- 邮件：service@shopchup.com
- 电话：15757116862 / 19157759703

02

市场合作

如果您对我们的产品感兴趣，想要和尔坤科技携手制定联合方案，共同帮助企业客户成长，欢迎联系我们市场团队成为我们的生态合作伙伴：

- 邮件：marketing@shopchup.com

03

人才引进

如果您对我们的团队感兴趣，想要加入我们，一起打造更好的商家互动营销产品，我们等的就是你：

- 邮件：zhaopin@mykun.cn

04

公司地址

上海总部：上海市淞沪路290号10栋309室

杭州研发/运营中心：杭州市拱墅区运河万科B2幢万锦汇大厦801

Shopchup

THANK YOU



姓名： 陈素文

电话： 15757116862

邮箱： sucy@shopchup.com

地址： 杭州市拱墅区运河万科B2幢万锦汇大厦801



联系运营人员交流新玩法



扫一扫，你会更了解我哟~