



新零售·新餐饮·新服务

行业案例集

POWERING YOUR BUSINESS

银豹以技术力量 实现KOI定制场景革新



“KOI” 来自于台湾知名的茶饮连锁品牌“五十岚”，2011年正式入驻大陆市场，目前在中国大陆拥有250多家直营店，海外门店数150多家。管理方式采用全球直营、不开放加盟。

经过多年的市场投入与培育，KOI以严选原料、职人制茶、精准口感和热情服务，赢得了广大消费者的喜爱。随着客户体量的增加，庞大的会员数据管理成为一大挑战，同时KOI在提升客户对品牌粘性上也有较大的需求；营业高峰期需要排队，降低了客户到店体验，伴随着新品不断推出，员工是否能快速熟悉产品配方及制作，这又是对门店管理及培训的另一大考验。基于以上需求，2017年KOI与银豹首次携手。近两年双方在达成更多匹配个性化服务包括产品定制方面，积极探索更多可能。

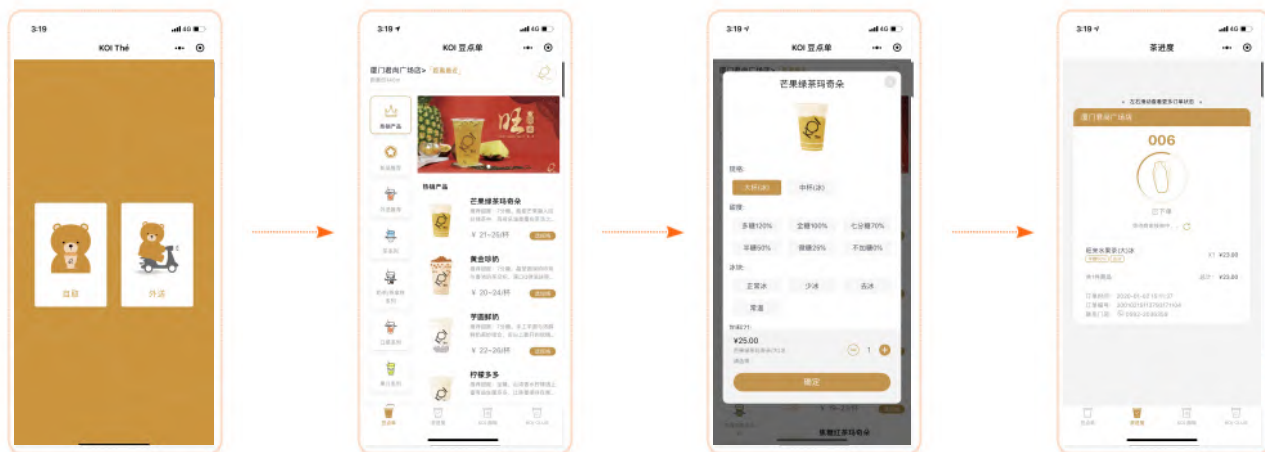
应用与场景

1、自助点餐机

为解决门店高峰期，顾客排队问题，门店增设了自助点餐机设备，并且根据KOI的会员使用特性，安装包是走H5线上点单的模式，直接把定制的微店点单界面改版成了点餐机安装包，点餐机上可以扫码登录会员，自助点餐支付完成。

2、小程序高端定制

门店单量较大，需要多渠道支持点单，顺应市场发展趋势；品牌周边产品需要线上推广，特殊需求高端定制！轻松搭建了线上门店，提升了门店效率。界面专属定制，简洁美观，还可查看订单状态。通过线上消费体验，引流到店。引荐参加微信平台满减活动，自营网单量有所增长。强大的会员体系，增强客户留存率，小程序点单上线两个月会员增长率达到200%。



3、后台物料管理定制

饮品店商品更新迭代比较快，门店数量多分布广，人员的培训是个难题，品牌饮品品质需要统一标准。全国直营连锁数百家门店，不同商圈不同菜单，饮品品质难控制，人员培训耗时耗力，培训效果不佳。定制了后台物料管理，KOI研发人员将饮品物料表上传至云后台，快速的与KDS前端建立联系，门店KDS自动计算制作饮品需要的甜度和物料值，此功能上线后饮品上新或更改物料，员工只需简单培训即可上岗，降低了培训时间和成本，提升了饮品出品率，降低了残次品。同时，新的菜单都通过KDS出品完成，保证了配方不外泄。



4、高级报表定制

门店对接多个外卖平台、付费注册会员规则、营销活动等因素，财务部需要定制化的财务数据，应商户需求，定制财务对账所需数据报表，通过直观数据分析门店营业情况和各渠道订单占比情况，管理员可以随时随地查看数据，财务对账轻松搞定。

➤ 营业汇总：

店内销售额、饿了么、美团自营网单、店内、外送分开统计，各下单渠道的营业占比一目了然，各项支付方式数据分列展示，提高财务对账效率。

➤ 门店汇总：

饮品杯数统计、杯单价、各项支付方式的单量和营业金额、自营、第三方外卖平台单量和金额统计。

➤ 手机报表：

移动办公、管理员随时随地查看各渠道下单订单数和金额、营业销量排行和时段销量。



银豹为帮帮货郎便利店 搭建自营平台

帮帮货郎便利店，高档社区便利店（超市），社区周边多家超市，竞争压力大。社区内覆盖范围受门店位置影响，各家超市顾客群体相对固定，每日营业额较难提升。客户沟通中反馈想开多家店面，目前资金无法支撑开设多家门店。商家希望通过搭建自营平台，扩大覆盖区域范围，以现有门店做为总仓库，在社区单元楼内租用民宅，实现仓库前置，再通过单元楼内推广自营平台，实现顾客群体的覆盖，并配以配送人员实现快速配送，提升用户体验。

使用银豹收银系统及自营平台后，覆盖小区从小区内3栋楼扩大到12栋楼；通过搭建【微信店铺】，有效聚拢客户资源，在3个月的时间内发展高频消费会员近2000名。

行业痛点及需求

- 1、商户原本使用本地架构系统，盘点商品数据较为麻烦，希望可以实现移动不闭店盘点，解决盘点难题。
- 2、希望数据实时同步，实时查看数据，具备改价及修改员工权限等功能。
- 3、原有模式无法沉淀详细的会员信息。希望能通过会员营销、用户习惯养成达到精准营销的目的。

“ 使用者点评

对于软件架构，数据的时效性，实时得解决门店对于库存，货流调拨的痛点。从而释放掉更多的精力去运营门店，线上线下打通，自营平台的建立，满足消费者无法到店时依然能够在线上消费。会员体系的搭建，营销功能的优化，以及数据分析，极大的帮助满足消费者养成消费习惯的场景。

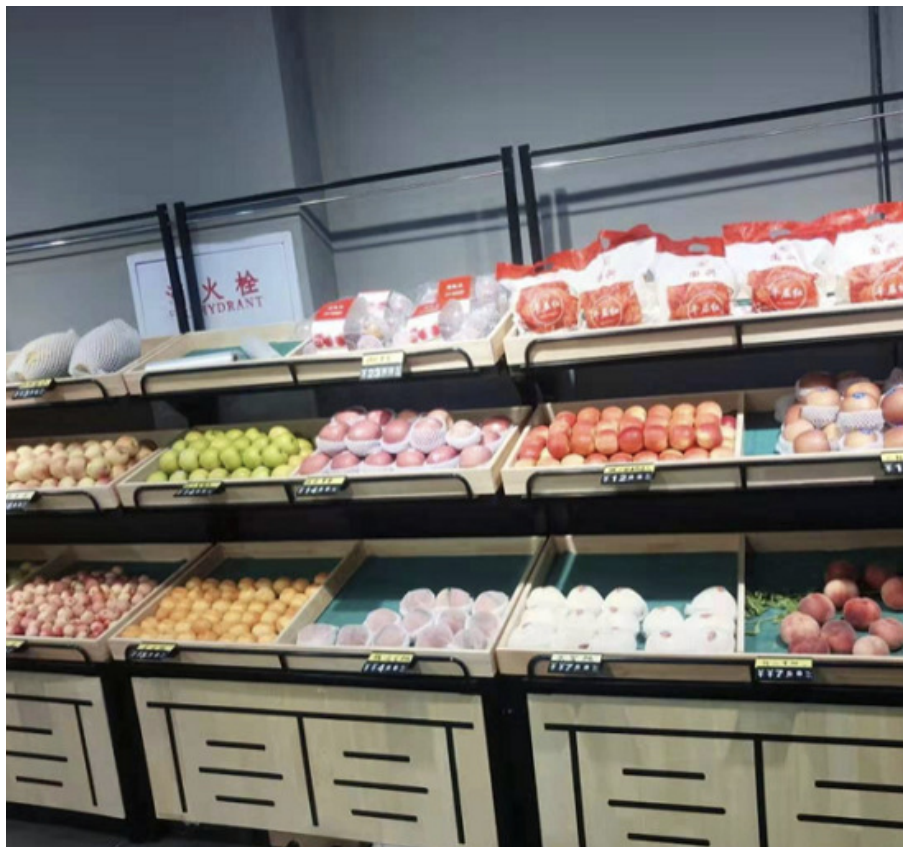
”

应用范围与场景

1、流量截取：社区型便利店典型的特质就是“便利”，足够的便利决定了客户的流向，商户所处的小区，地理位置决定了消费者的选择，更多的消费者选择了就近消费，而且是固定消费，很少有舍近求远的，通过搭建并推广自营平台，消费者通过线上商城下单，商户根据距离远近，选择就近的仓库及配送人员自动接收订单后快速配货并配送，有效拓展客流的同时，既提升客户的消费体验，也为商户提供更高效率的收银管理！

2、消费习惯养成：商户对存量客户群体推广线上平台，进店消费人员扫码注册会员领取优惠券，有效收集会员信息的同时，也提升了客单价，同时商户通过【邀请有礼】功能，邀请会员分享好友领取优惠券。优惠券的赠送养成了消费者的消费习惯，并带动了邻里街坊间的传播，实现了小区内跨楼宇的用户消费，为商户带来了更多的客户资源。

（案例合作单位：哈尔滨云耀星佩科技有限公司）



“ 使用者点评

开店不能单单只靠线下，必须通过线上线下结合，来增强客户粘性，目前尚蔬坊线上活跃用户近10000人，在一个北方的小城做出了不同凡响的效果，新消费模式的建立也使得尚蔬坊在当地诸多生鲜超市里面一马当先！

”

银豹助力 黑河尚蔬坊全新消费模式

尚蔬坊位于中国最北端口岸城市黑河，那里冬长夏短，年均气温在零下-1.3—0.4℃，由于近年来道路交通便利，从原来的吃菜难，到现在就算室外零下-40℃也可以买到品种多样的新鲜瓜果蔬菜，也由此给当地生鲜超市带来了巨大的商机。尚蔬坊本着做最新鲜的的蔬果，做最好的服务，想着如何给当地民众一种全新的消费模式的理念，来寻找一款别具一格的管理软件。

经过对比，最终选择使用银豹企业版+小程序的模式，利用软件本身强大的营销功能，成功将2500线下用户引流到线上，并激发了线上用户的活跃度。

行业痛点及需求

- 1、传统生鲜门店覆盖客户群体有限，仅限附近居民，拓客难。
- 2、黑河地理位置的原因，冬天室外温度极低，且冬季漫长，客户只能出门到店购买，对于不便于出门，或者不想出门的客户群体不能把控。
- 3、其他商家做了微信订购，但是不能线上线下统一。

应用范围与场景

1、自有配送：结合当地外卖配送并不发达，城市规模较小的特点，建议商户做自有配送骑手，在整个市区全部覆盖，骑手统一着装，并相应收取相应的配送费用，新店开业不久在黑河市掀起了“你买菜，我配送”的时尚浪潮。

2、线上营销活动：为进一步增加客户粘性，建议客户开展一次“疯狂系列拼团活动”，利用银豹的营销活动“拼团”功能，商家进一步加大力度，使得线上用户急剧增加至5000用户，大幅度提高线上活跃度，并首次线上销售额15000元超过下线销售额。后续又分别采用了“团购、秒杀、邀请有礼……”等一系列促销手段，牢牢的把控住线上用户，并使得线上不再是“噱头”，实实在在的在当地消费人群中得到广泛应用。利用线上线下相结合的营销模式，实现线上线下会员打通，线上线下促销同步，牢牢把控住客户群体。

(案例合作单位：哈尔滨嘉创力和有限公司)



银豹烘焙 让遇见蛋糕拥抱新零售

遇见蛋糕是一家区域性小型烘焙连锁企业，现有一个生产中心4个门店。企业通过生产中心的XX婆软件+门店X迅烘焙软件的结合使用，实现原材料的进出库管理和连锁门店收银的管理，多年来两个软件的并行应用及在财务人员的辅助管控下，企业得以稳健运转。该企业计划中开设更多直营门店的同时，还会引入加盟连锁的运营模式，考虑到传统软件在解决连锁经营中的种种不足，以及客户对移动互联时代下新零售功能的潜在需求，积极引导客户把软件转换为银豹，以银豹烘焙为平台为客户提供一套集生产ERP，门店收银，线上、线下销售，精准营销等全流程的烘焙解决方案。

行业痛点及需求

- 1、客户的X迅烘焙软件是传统的C/S架构软件，随着门店及加盟商快速增加，客户需要购买服务器、配备网管人员、需要考虑服务器的部署等一系列网络问题，不但复杂并且会增加客户的资金投入。
- 2、客户生产中心使用XX婆软件对原材料进行进出库管理，门店用X迅烘焙软件管理收银，造成生产和销售的脱节，无法做到精细管理。
- 3、需要打通线下线上销售环节，建立与顾客互动沟通的线上平台。

“ 使用者点评

通过银豹烘焙的上线运行，让企业有了一个应对快速变化的消费市场和自身发展扩张需求的坚实平台，能很好的解决企业运行管理中各个环节的问题，使各环节有机紧密的联系在一起，串起了生产、销售、线上、线下等方面，让企业在不断成长过程中能够立于不败之地，永立潮头。

”

应用范围与场景

- 1、**微店小程序**：店家用丰富的图文在网店里展示所售产品，客人可以在线上给店家远程下单购买产品，打通线上下单门店接单，实现线上线下的相互融合。
- 2、**会员管理**：实现支付即会员，为店家提供拓客、获客的强大利器；实现支付即推荐关注公众号，增加了店家有效宣传公众号及网店的手段；实现电子会员卡应用，会员线上自助充值、线上储值余额积分、消费查询、线上积分兑换等。
- 3、**蛋糕屏应用**：客人通过店面设置的蛋糕屏自助挑选心仪的蛋糕，不仅大大地增强了客户的体验度，并且还能为店家节省下，由于产品变动导致的产品图册需不断重复印制增加的费用。
- 4、**生产ERP应用**：银豹生产ERP和门店收银无缝对接，实现门店要货、工厂生产、产品销售、财务门店对账、财务成本核算等全经营流程的闭环运行，实现烘焙类生产企业的精细化管理。

(案例合作单位：昆明安易特科技有限公司)



银豹小程序 助力山姆餐吧解放人工点餐

山姆美式餐吧沃尔玛旗下高端会员定制店，目前国内有20多家连锁店，定位人群为中高端人群。售卖商品主要包括鸡肉卷、披萨、汉堡等熟食类美式速食。山姆美式餐吧希望复制肯德基运行模式。模式流程为：线上（小程序）线下点餐、按号取餐，需要电子显示屏，显示待取餐的号码和下单的号码。经过多家对比最终选择了银豹。

行业痛点及需求

- 1、人工点餐流程繁琐，用餐高峰期会出现排长队的情况，造成潜在客户流失，人效坪效低下的痛点。
- 2、内部独立系统繁多，导致商品、销售数据同步不及时。

应用范围与场景

- 1、**微店小程序**：使用银豹微店小程序，可以引导顾客在小程序自行下单，高峰期可以做到点餐分流，同时解放人工点餐人力，将此部分人力投入后厨制作，提高效率。

“ 使用者点评

银豹软件操作简单方便，无需复杂的记忆各类功能。收银员快速就能上岗，同时连锁门店商品可一键复制可快速部署上线，大大的节省了人力、财力。

”

- 2、**电子厨显**：线下点单，客户可快速选择餐品，完成下单，并以电子厨显模式将纸质单据搬到电子屏幕，使得前台点餐、后台接单、叫号取餐，全程实现电子化。

- 3、**营业报表精细化**：内部系统与点餐系统对接，实现数据同步，门店对账不再焦头烂额。同时可以利用菜品销售占比、口味销售占等多个维度来衡量营业状况，找出滞销菜品，根据数据及时进行调整。

- 4、**信息化供应链聪明订货**：使用银豹供应链管理功能，通过菜品消耗与原材料挂钩，就能直接预知库存消耗，从而及时订货。对于像山姆餐吧这种多家连锁门店的商户，就能直接处理门店间的调货和供应商配货，根据库存预警就能实现一键订货，让门店管理更智慧。

(案例合作单位：银联商务股份有限公司浙江分公司)



准动网络科技有限公司（厦门）有限公司

THANK
YOU.

TELL
400 806 6866

WEB
www.pospal.cn

ADDRESS
厦门市思明区环岛东路1801号中航紫金广场A塔36层

本案例集所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。银豹不能保证行业实践所分享数据在阁下查阅本案例集时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关情况及获取专业意见下依据本案例集所载资料行事。

来源于银豹行业优秀案例大赛之作品内容系通过活动指定征集通道由合作伙伴提供，相关图文内容在提交时已确认真实、有效、符合法律规定及公序良俗，并不侵犯任何第三方的合法权益（包括但不限于物权、知识产权等），活动参赛内容已确认允许银豹依据法律、行政法规、规章、政策、活动规则予以增、删、改。银豹对案例大赛活动作品的审核不代表对信息合法性的确认。

银豹的名称和标识属于准动网络科技有限公司（厦门）有限公司的注册商标。