

金蝶云·星辰护肤美妆行业解决方案

安徽宇辰软件技术有限公司

联系人：郑老师

咨询电话：15855000501（微信同号）

01

市场分析

P 03

1-1.护肤美妆行业概况 | 1-2.护肤美妆行业发展趋势 | 1-3.护肤美妆行业痛点

02

金蝶云·星辰助力护肤美妆企业数字化转型

P 09

2-1.护肤美妆行业整体解决方案 | 2-2.细分业务场景解决方案

03

护肤美妆行业客户案例

P 30

04

服务保障

P 40

01

市场分析

- 1-1. 护肤美妆行业概况
- 1-2. 护肤美妆行业发展趋势
- 1-3. 护肤美妆行业痛点

行业增速承压放缓，市场潜力蓄势待发

在国民经济平稳复苏，国民可支配收入不断提升以及审美意识增强、新一代消费者追逐颜值等因素驱动下，国内护肤美妆品消费持续攀升，整体呈增长态势，预测2023年护肤品市场规模将达2804亿元，同比增长9.3%；美妆市场规模约584.6亿元，未来年复合增速仍有望保持10.0%以上。

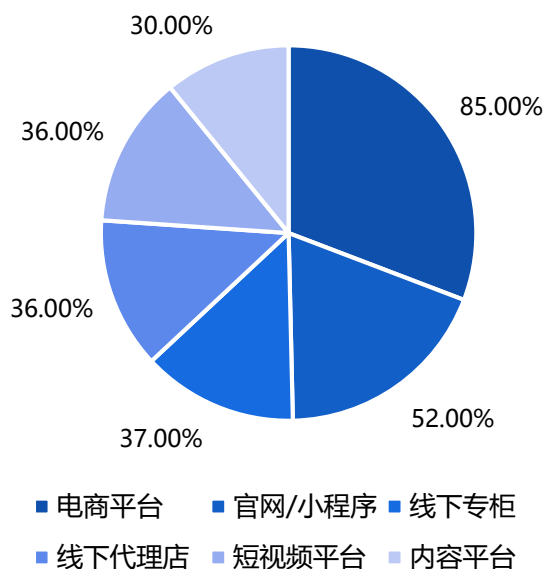


数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.com)

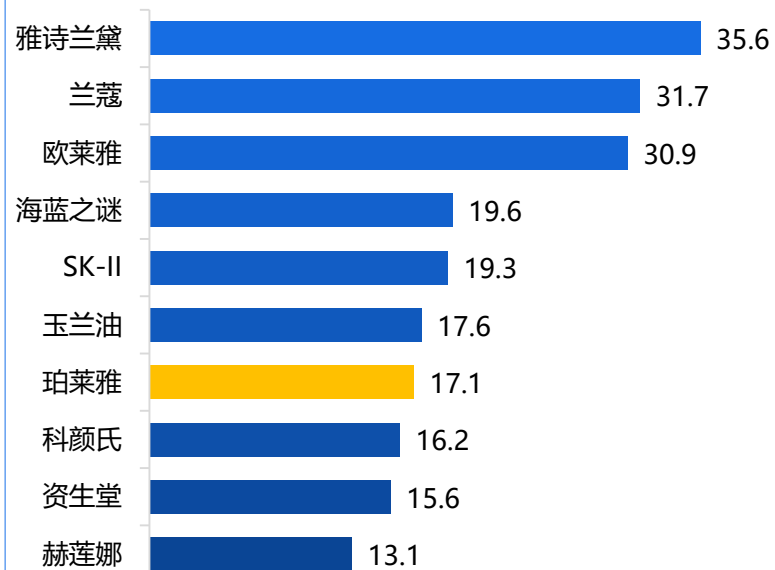
电商平台一骑绝尘，国货崛起任重道远

- 电商平台逐渐取代线下购物渠道，成为护肤美妆消费的主流选择，在2022年交易量占比中已达85%，远超其他消费渠道；
- 大部分美妆消费者仍倾向于选购国际大牌，在2022年护肤美妆销售额排名中，分别仅有一个国货品牌入围，国潮/国货消费远未成主流，其真正崛起仍需在技术、市场等层面长期深耕细作。

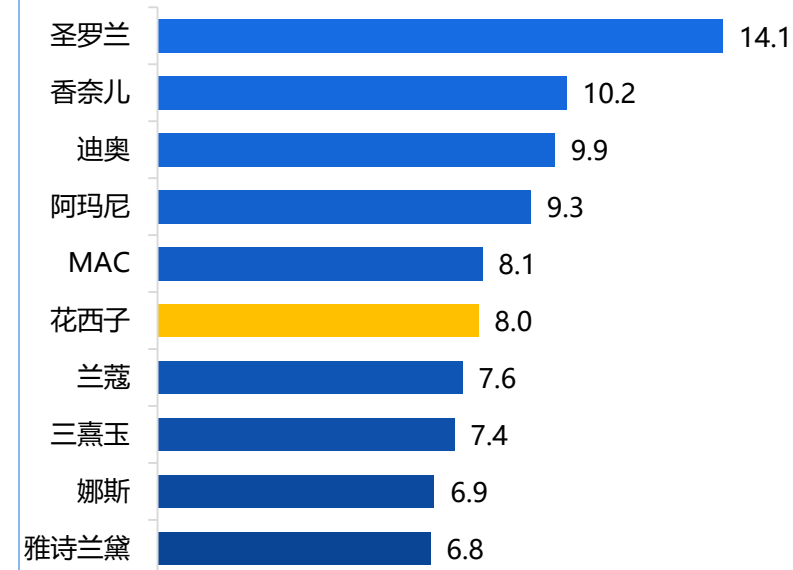
2022年中国化妆品购买渠道占比



2022年上半年某电商平台护肤品销售额TOP10



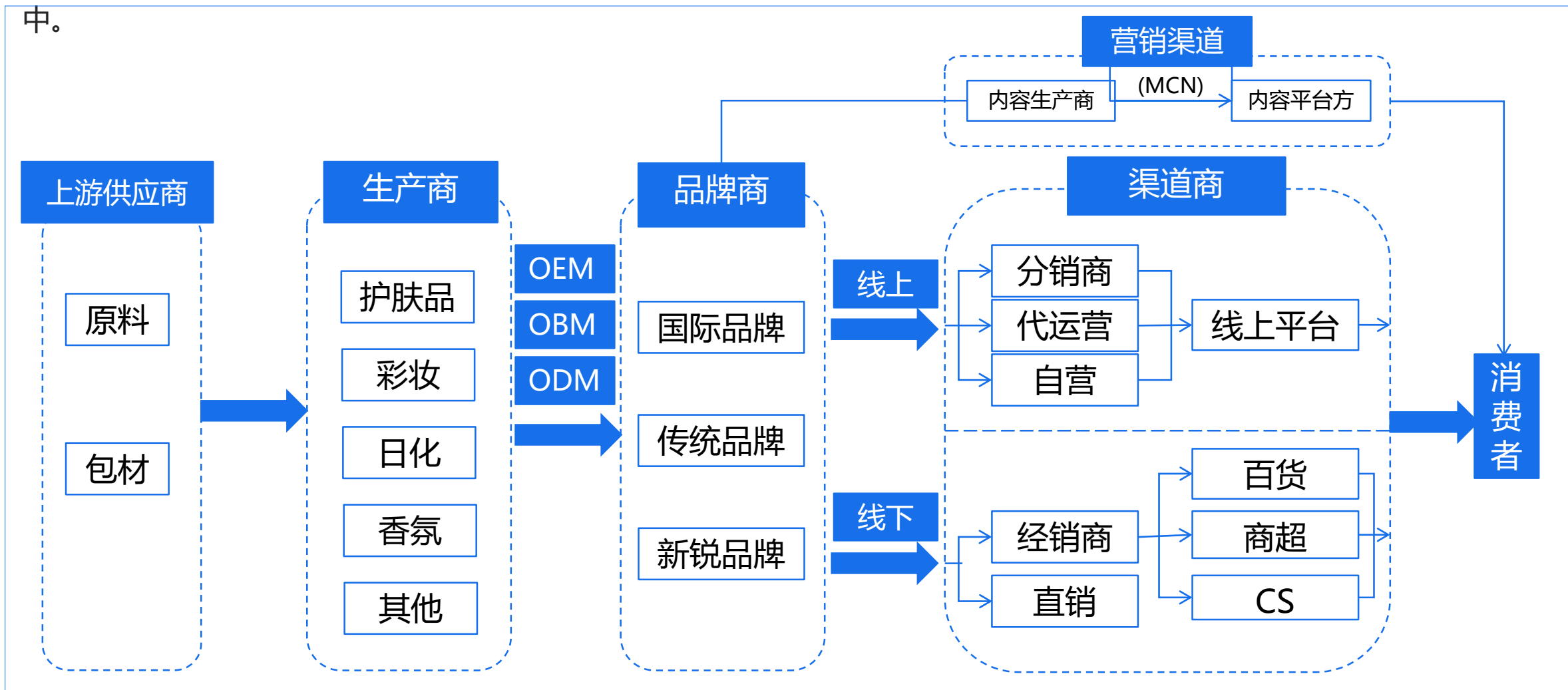
2022年上半年某电商平台彩妆销售额TOP10



数据来源：电商平台公开数据

护肤美妆行业产业链概述

护肤美妆产业链主要分为原料、生产、品牌、渠道四个主要环节，此外营销渠道（包括内容生产和传播）也深度参与产业之中。



OEM：品牌方提供研发方案委托代加工厂加工生产（只负责生产）；ODM：从设计到生产整个过程委托加制造方完成（负责设计+生产）；OBM：由工厂自行完成研发，设计，生产和销售（完整全链路）；

如何在**复苏背景**下

实现销量增长?

顺应**行业趋势**找到突破点

新产品

注重产品 **安全性、高功效**

经济下滑 **消费者认知上升**

推动 **产品革新**

性价比 最得人心

新品牌

国产品牌提升 **研发能力**

跨界、国潮风推动重构变革

与国际品牌价格竞争更优势

新渠道

线上线下融合 成为大势所趋

线上购物渠道多样化

线下门店注重 **用户体验**

新营销

内容即营销

KOL种草、教程攻略

直播、场景化营销

新模式带来营销变革



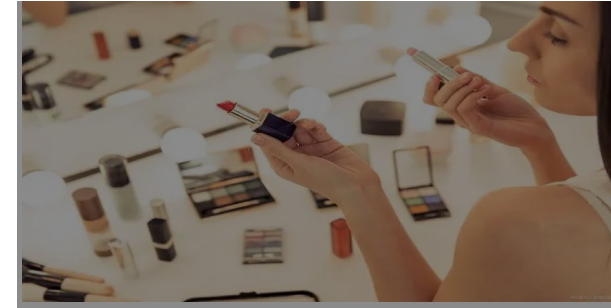
生产计划投放不准确

线上线下多渠道销售，销量预测不准，加工计划不合理



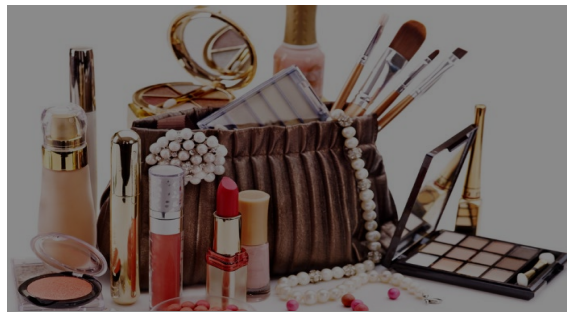
库存掌控难，缺货断货、积压频发

化妆品多品类、多SKU，库存信息更新延迟，数据不准确；销售预测不准，导致库存积压，资金占用大



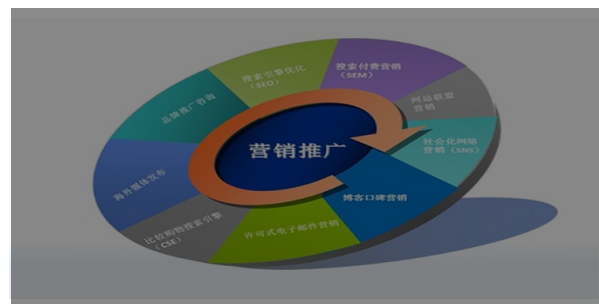
客户维护难，拓客成本高

每个门店会员信息不共享，总部无法有效开展统一促销活动，实现会员精细化运营，导致品牌优势无法发挥



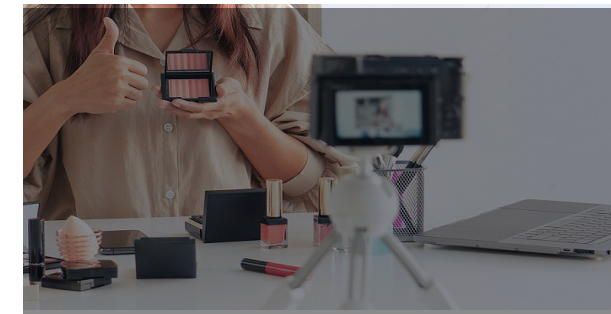
同品类竞争激烈，行业利润走低

市场管理不规范，导致门店经营门槛低，加剧同品类竞争，行业利润持续走低



营销方式单一，推广效果不佳

通过降价、促销等方式吸引消费者，提高引流支出，导致获客成本过高



线上线下经营数据割裂，管控难度大

交易通路多，线上线下独立管理，形成数据孤岛，难以有效利用与调控价值数据

02

金蝶云·星辰助力护肤美妆企业数字化转型

2-1. 护肤美妆行业整体解决方案

2-2. 细分业务场景解决方案

护肤美妆行业产品解决方案：多渠道全融合，降低企业运营成本



护肤美妆行业整体解决方案-价值点

随着国民购买力提升，消费者对护肤美妆品的需求不断升级，产品呈现多元化发展趋势，行业竞争逐年加剧。护肤美妆企业在管控好生产的同时，需要更好地管控客户、渠道、货物、资金，降低运营成本，提升效率。



商品管理精细化

商品特殊属性维护，批次保质期管理实现库存商品保质期等信息的可见性



销售生产一体化

生产需求来源不同销售渠道，支持
接单生产/委外、按需采购



销售渠道多样化

批发客户使用订货商城在线订货；
零售客户通过线上门店商城+线下实体店购物，实现数据互通



营销策略多元化

会员营销、礼品卡、优惠券、促销
等多种营销策略



经营决策实时化

可以在PC端、移动端和门店pos上实时查
看企业经营数据，实时做出经营决策



业务财务一体化

业务财务数据打通，一体化管理，实
现数据融合，为企业决策提供精准
数据依据

02

金蝶云·星辰助力护肤美妆企业数字化转型

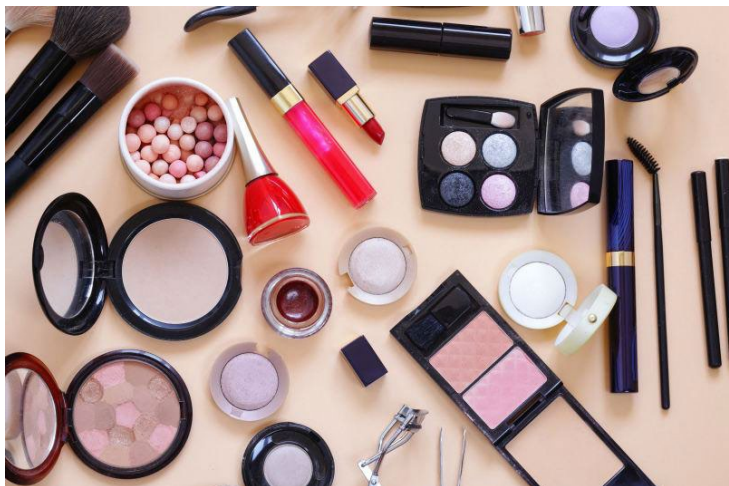
2-1. 护肤美妆行业整体解决方案

2-2. 细分业务场景解决方案

辅助属性实现护肤美妆商品精细化管理

行业痛点：美妆护肤商品SKU比较多，例如口红有不同色号、面膜有不同功效型等需要管理。

解决方案：可用辅助属性来管理，不同SKU对应不同的编码，顾客下单时可自由选择颜色，帮助商家精细化管理商品。



辅助属性管理

颜色 大小 口味 属性组4 属性组5

颜色 正红 珊瑚红 芭比红

属性组合

<input type="checkbox"/>	图片	颜色	辅助属性	*SKU编码 ?
<input type="checkbox"/>	1 添加图片	正红	正红	94_001
<input type="checkbox"/>	2 添加图片	珊瑚红	珊瑚红	94_002
<input type="checkbox"/>	3 添加图片	芭比红	芭比红	94_003

口红

口红
商品编码：94
150.00

颜色

芭比红
150.00/0只起
库存：100

珊瑚红
150.00/0只起
库存：100

正红
150.00/0只起
库存：100

商品信息 历史交易 快速粘贴 智能选仓 执行促销 拆分行

商品编码	商品名称	体积单位	体积	总体积 ?	仓库	*单位	含税单价	可用库存 ?	是否赠品	*数量	单价	价税合计	参考零售价	零售价	换算公式
1															

选择辅助属性-94 口红

仓库 显示条码 显示可用库存

辅助属性名称	可用库存	数量 <input checked="" type="checkbox"/>
1 正红	0	<input type="text"/>
2 珊瑚红	0	<input type="text"/>
3 芭比红	0	<input type="text"/>

批次保质期管理防止商品因过期而造成损失

行业痛点：护肤美妆行业对原材料和产品都有严格的批次保质期要求，并贯穿于供应链全业务流程中，需要根据原材料到期日来决定哪批材料优先使用，减少材料过期报废，对商品库存有效管理。

解决方案：

- 商品批次保质期管理+近效期先出，优先售卖或使用临期产品，
- 按批次的先后顺序出库，对于过期商品可控制无法出库，
- 设置商品预警天数，进行到期前提醒，减少商品过期损耗及风险。

*商品编码 94	*商品名称 口红	商品类别	条形码
*计量单位 只	启用多单位 实际价值	起始地	进价单价

商品特性

启用称重 序列号管理 批次管理 可销售 可采购 可受托 可为子件 可为组件

保质期管理 保质期单位: 年 保质期: 2 预警天数: 60 到期日计算方式: 生产日期+保质期-1天

公共参数	仓存参数
基础资料参数	若您希望改变批次或保质期商品在出库时批次自动填充规则，请选择 <input type="radio"/> 手工选择 <input type="radio"/> 批号顺序出库 <input checked="" type="radio"/> 近效期先出 (同时启用批次和保质期商品)
进销存参数	若您希望异价调拨时，调整自动携带商品价格规则，请选择 <input type="radio"/> 按零售价 <input checked="" type="radio"/> 按配送价
存货核算参数	若您希望改变库存更新的方式，请选择 <input type="radio"/> 保存时更新 <input checked="" type="radio"/> 审核时更新
资金参数	
财务参数	

快速发起

销售出库 销售退货 采购订单 采购入库 采购退货 收款 付款 调拨出库 调拨入库 销售订单

销售待办 采购待办 仓存待办 资金待办

0 销售订单/待审核 3 销售出库/待审核 0 销售退货/待审核 9 待出库 0 销售换货申请/待审核 1 销售订单

实时数据

自定义

预警信息

- 发现最低库存不足商品 2 >
- 发现安全库存不足商品 3 >
- 发现超出最高库存商品 2 >
- 发现预警期内商品 1 >
- 发现过期商品 2 >
- 采购订单交期预警 11 >
- 销售订单交期预警 6 >
- 应收账款预警 5 >
- 应付账款预警 1 >

试用装出库帮助企业了解商品损耗情况

行业痛点：门店提供试用装给顾客试用，需要统计试用装的商品损耗及库存变化。

解决方案：在金蝶云·星辰中自定义其他出库业务类型-试用装，客户到店试用时可做其他出库单，处理销售以外的出库业务。

🏠 首页 辅助资料 其他出库单 × 采购入库单

+ 新增 反审核 复制 打印 历史单据 操作日志

已审核

基本信息

*单据编号: QTCK-20200424-00001 *单据日期: 2020-4-24 客户: 门店试用 业务员: 部门: 业务类型: 试用装

商品信息 库存明细

*商品编码	商品名称	*仓库	仓位	可用库存	*单位	*数量	出库单位成本	出库成本	商品行备注
1 SP00008	珀莱雅晚霜	姜沁沁仓库1	姜沁沁仓位	99.00	件	1.00			

🏠 首页 辅助资料 ×

请搜索辅助资料编码 / 辅助资料名称... 显示筛选

新增 引入 引出 刷新

辅助资料 编辑

查找...

全部

- 价格等级
- 交货方式
- 退货原因
- 其他入库类型
- 其他出库类型

<input type="checkbox"/>	类别名称	辅助资料编码	辅助资料名称	状态	备注
<input type="checkbox"/>	其他出库类型	222	试用装	可用	
<input type="checkbox"/>	其他出库类型	BSCLO3	报损处理	可用	
<input type="checkbox"/>	其他出库类型	DBCYCL02	调拨差异处理	可用	
<input type="checkbox"/>	其他出库类型	QTCKLX01	其他出库	可用	

套装销售提高商品销售额和客户满意度

行业痛点：在各大节日来临前，商家们会策划推出具有送礼功能的美妆套盒方案，配套销售不仅可以帮助客户更好地满足他们的需求，还可以帮助销售人员提高销售额和客户忠诚度。

解决方案：使用金蝶云·星辰的套装商品功能，对不同的商品进行灵活捆绑组合销售，能有效刺激消费者提升客单价，并促进老顾客复购。

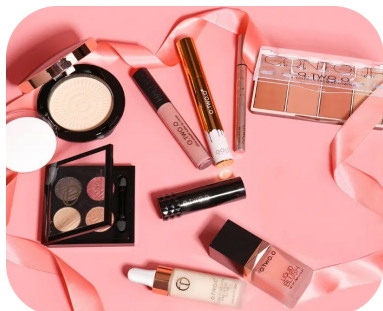
礼品套装



化妆品与运动品牌推出联名款套盒

*商品编码	*商品名称	商品类别	条形码									
99	防晒修复组合											
*计量单位	实际价值	起始地	进价单价	底价单价								
套												
▼ 套装信息 <input checked="" type="radio"/> 按金额分摊 <input type="radio"/> 按成本分摊												
图片	*商品编码	商品名称	规格	单位	*数量	单价 ?	金额	参考成本 ?	成本	是否赠品	允许替换 ?	替换商品
	95	防晒乳		瓶	1	100.00	100.00			<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	96; 97
	98	补水面膜		片	10	8.00	80.00			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

组合销售



适合新手的彩妆套装

*商品编码	商品名称	辅助属性	颜色	大小	口味	属性组4	属性组5	体积
95	防晒乳							

选择替换商品

商品编码	商品名称	规格型号	辅助属性	计量单位
<input checked="" type="radio"/> 96	防晒霜			瓶
<input type="radio"/> 97	防晒喷雾			瓶

跨币种核销帮助企业灵活处理外购业务

行业痛点：美妆护肤的国际品牌产品需要从国外采购，录入采购单的时候需要使用美元，付款时采用人民币结算。

解决方案：金蝶云·星辰支持多币别管理，根据实际情况设置浮动汇率或者固定汇率，做单据时可选择对应币别，付款是支持跨币种结算，灵活处理外购业务。

币别

*币别编码: USD

*币别名称: 美元

描述:

显示货币符号:

货币符号: -

*汇率类型: 浮动汇率

*汇率: 6.6

折算方式: 原币 * 汇率 = 本位币 原币 / 汇率 = 本位币

单价小数位: 2 小数位预览 0.01

金额小数位: 2 小数位预览 0.01

温馨提示: 单价小数位、金额小数位一经改大无法改小, 请一定谨慎修改。

采购入库单

2023年 04 月 | 培训专用

保存 保存并新增 审核 选源单 历史单据 更多

▼ 基本信息

*单据编号: CGRK-20230523-00025 *单据日期: 2023-05-23 *供应商: 供应商A 业务员: 部门: *币别: 美元 *汇率: 6.6

应付账款余额: 收货地址: 项目名称:

商品信息 [历史交易](#) [快速粘贴](#) [拆分行](#)

	*商品编码 扫码	商品名称	*仓库 <input checked="" type="checkbox"/>	可用库存 ?	是否赠品	*单位	*数量 <input checked="" type="checkbox"/>	换算率 ?	整件散包	换算公式	基本单位	基本数量	单价 <input checked="" type="checkbox"/>	含税单价 <input checked="" type="checkbox"/>	参考零售价	增量税率 ?
1	SPFL0001000101	爽肤水	青山仓	100	<input type="checkbox"/>	瓶	10		10瓶		瓶	10	100.00	100.00	200.00	
2					<input type="checkbox"/>											

付款单

2023年 04 月 | 培训专用

保存 保存并新增 选择源单 审核 历史单据 操作日志 更多

▼ 基本信息

*单据编号: FKD-20230523-00001 *供应商: 供应商A *单据日期: 2023-05-23 部门: 业务员: *币别: 人民币 *汇率: 1

应付账款余额: 上次欠款: 人民币: 5620.00; 美元: 1000.00 跨币别付款:

单据备注:

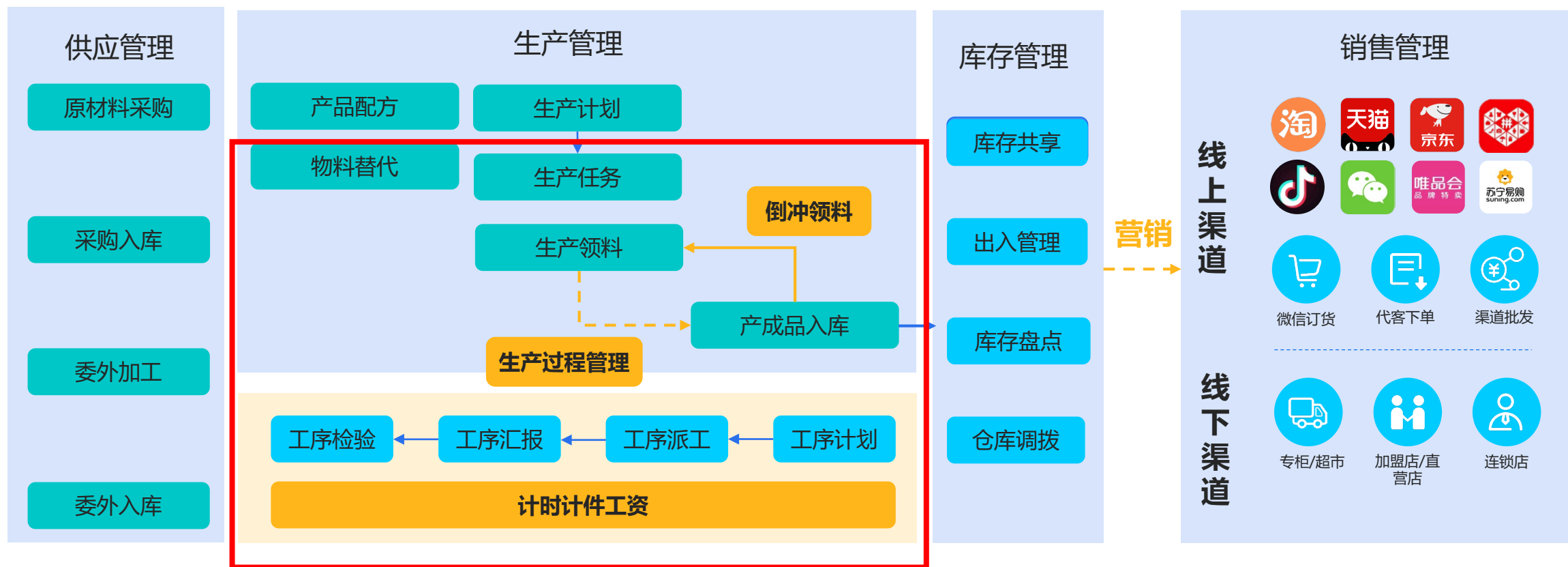
▼ 付款信息 优惠金额: 优惠金额本位币: 汇兑损益本位币: -400.00

*付款账户	付款方式	*付款金额	付款金额本位币	手续费 ?	手续费本位币	交易号/单据号	付款备注
1 微信	微信支付	7,000.00	7,000.00				
合计		7,000.00	7,000.00				

▼ 源单信息 [选择源单](#)

源单日期	源单类型	源单编号	源单结算日期	源单币别	源单汇率	源单备注	源单税额	源单税额本位币	源单金额	源单金额本位币	源单已核销金额	源单未核销金额 ?	本次核销金额
1 2023-05-23	采购入库单	CGRK-20230523-00025	2023-05-23	美元	6.6				1,000.00	6,600.00	0.00	1,000.00	1,000.00
合计									1,000	6,600.00	0	1,000	1,000

金蝶云·星辰助力护肤美妆生产企业从无序到标准化



产品配方管理严谨、更新调整灵活

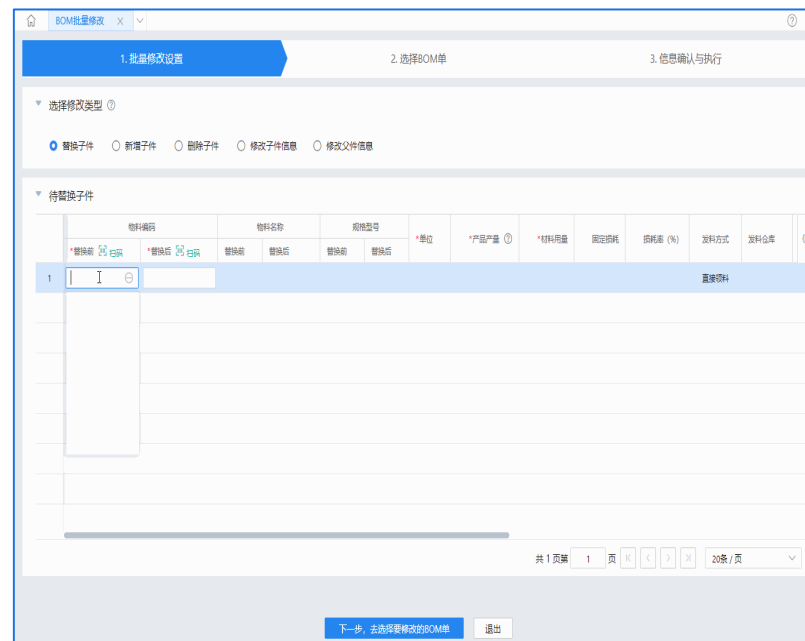
行业痛点：护肤美妆品的配方中原料较多，一个配方10多种原料，有时需要调整配方的原材料和用量，同时需要严格权限控制，充分保障配方保密性。

解决方案：BOM单支持对用户进行数据授权，实现配方保密性；提供BOM材料替换功能，实现原材料批量替换，每次调整生成新的版本；提供物料替代方案，设定相应替代策略匹配主料、替代料的需求供应。

BOM数据权限设置



BOM批量修改



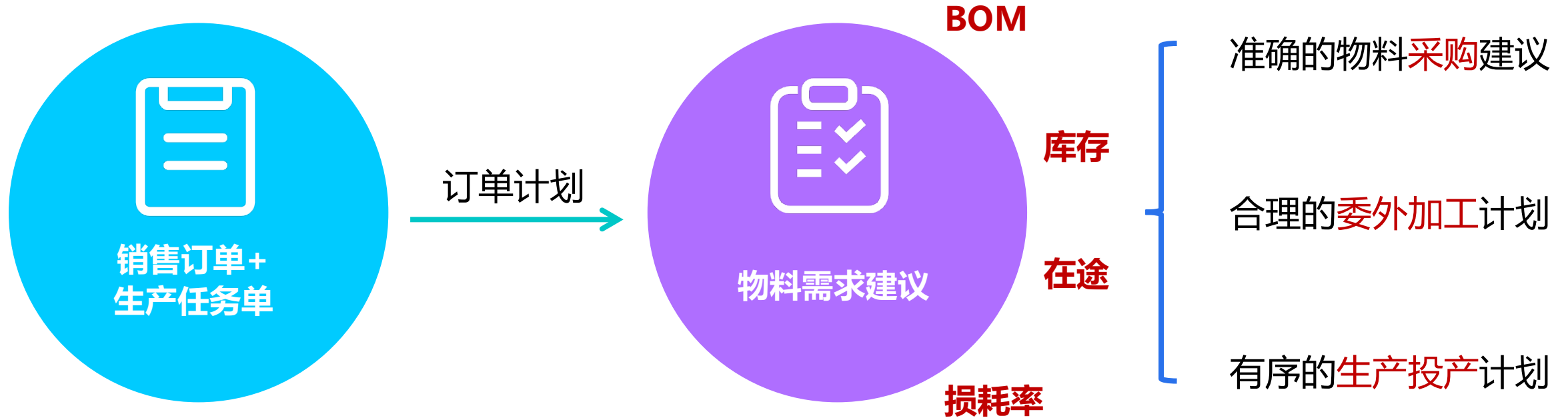
物料替代方案



采购生产同步、精确把握物料，防缺料、防积压

行业痛点：化妆品品牌商要解决产品生产问题，一是自己花费大量资金和精力来建造化妆品代加工厂，但这种方法比较麻烦，耗时、耗力又耗钱，并且风险还大；所以会寻找合适的化妆品代加工厂家合作，提供配方和工艺技术、质量标准委托代加工企业生产产品。

解决方案：加工厂通过物料需求建议，计算出原材料缺料情况，根据投产计划采购原料，提高采购效率，减少库存积压，释放资金压力。



生产计划的效率提升 **60%** 以上，减少浪费

对接主流电商平台，订单处理高效化

行业痛点：各大电商平台已成为美妆护肤销售主要渠道，很多企业都在各个电商平台开店进行2C的零售，既可以提升销量和利润，又能打造自己的品牌，但各个电商平台的数据并不互通，和ERP的数据也不互通，给企业带来了管理难度。

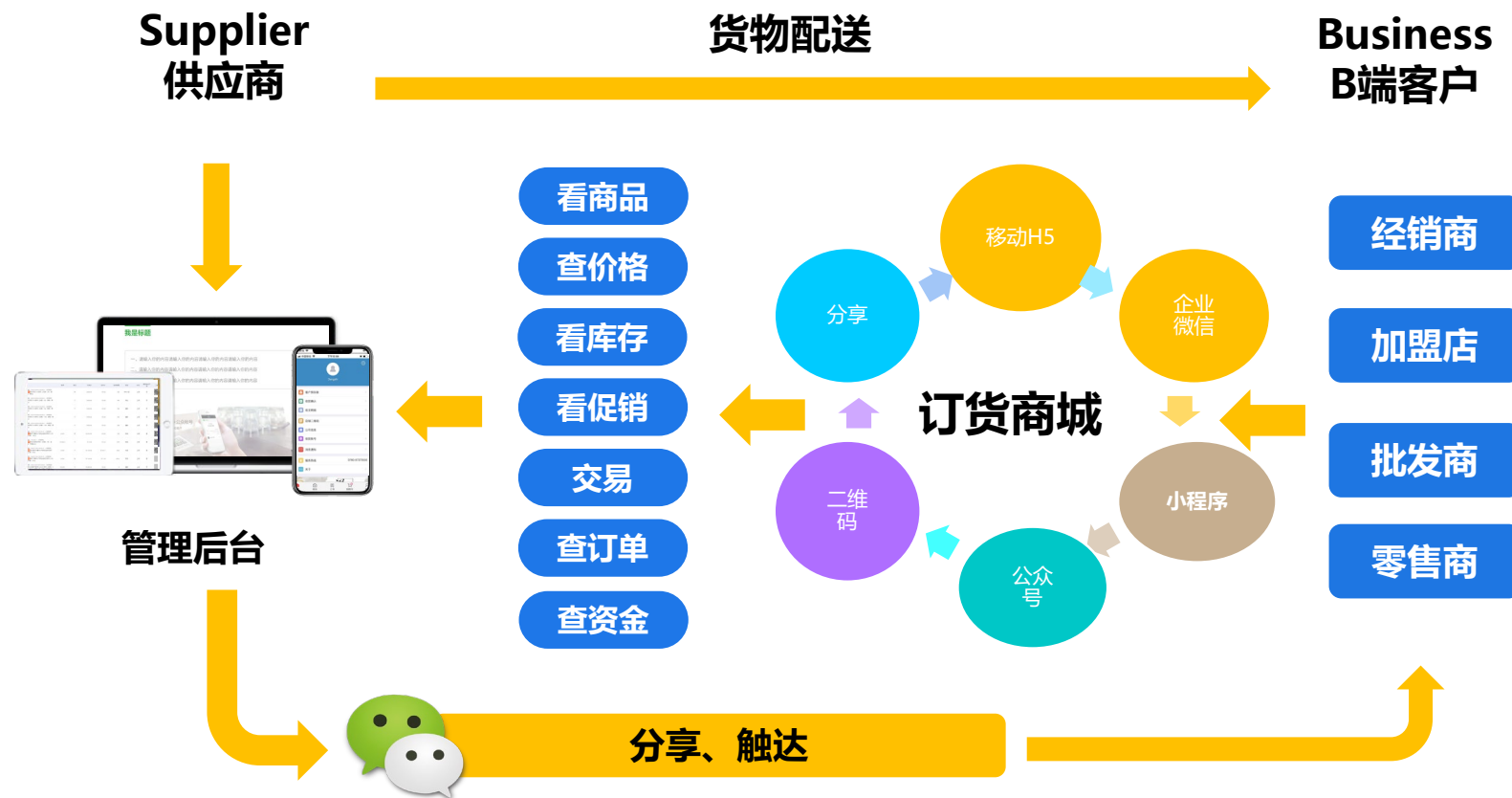
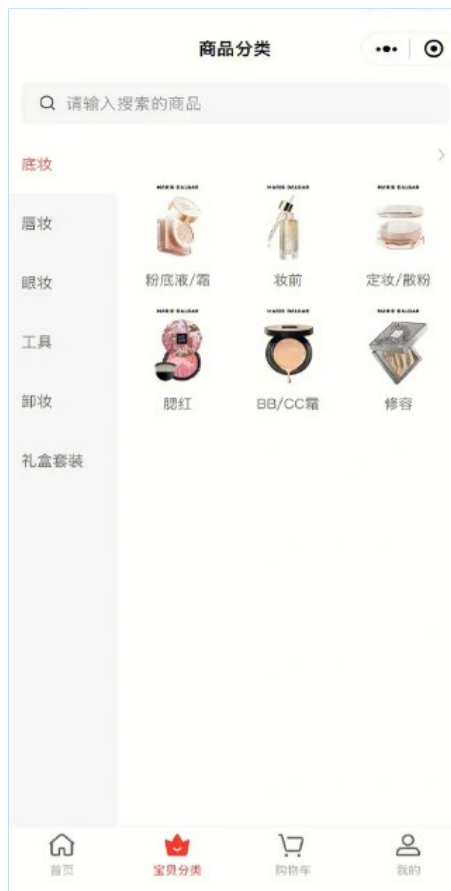
解决方案：通过星辰的电商云可以链接国内主流的电商平台，承接电商订单，进行打单发货，货物发出后同步进销存出库单，形成业财一体化的互通。



订货商城，客户在线下单节约人力成本

行业痛点：品牌方依靠传统电话、微信等方式与经销商对接，人工录单效率低，且容易错单漏单。

解决方案：使用在线订货商城，客户可在随时看商品、查价格、看促销、下订单，订单信息同步进销存系统，无需人工重复录入单据。

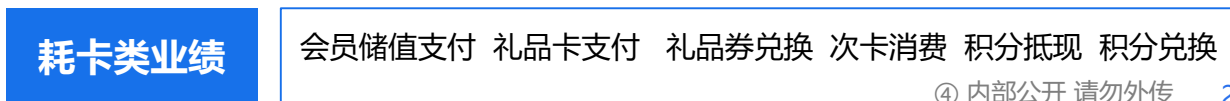
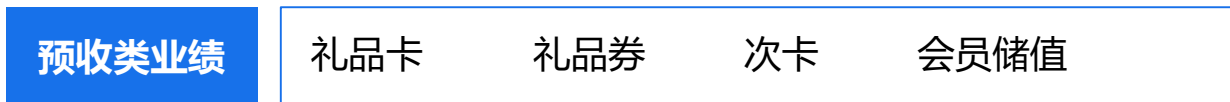
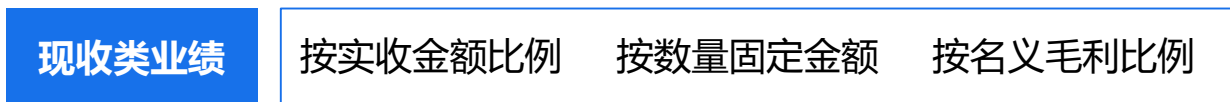
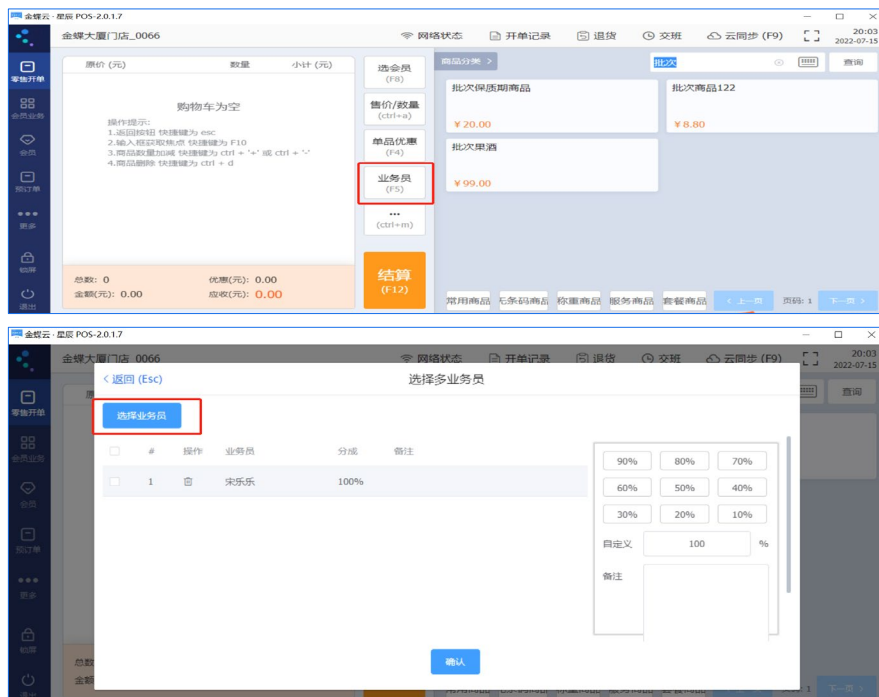


门店业绩精准计算，激活员工积极性

行业痛点：美妆门店顾客有多种来源渠道，有逛街来店消费，有经业务员转化成为会员，会涉及引荐人、导购员的分成核算。

解决方案：

- 门店业绩目标设定，从门店维度管控总提成；
- 业务员业绩目标设定，从每个导购业务员、会员引荐人、专属会员导购等维度统计个人业绩；
- 支持设置阶段业绩和超额业绩；
- 支持一个零售单多业务业绩分成；
- 可以选择预收充值统计业绩，也可以选择后续耗卡消费时统计业绩。



微信小程序零售商城沉淀私域流量，降低获客成本

行业痛点：美妆行业传统销售与服务点位于线下，因此许多传统美妆企业没有重视线上商城的部署，不重视获客转化，同时线上线下数据不统一，导致企业在管理订单的成本日益加大。

解决方案：

门店与小程序商城实现十大通，基于LBS定位，门店与线上商城互相引流，使消费者购物不受场景制约，提升门店的盈利能力；搭建私域流量池，降低获客和平台成本。



线上门店快速传播，赋能**引流到线下门店**更多客户到线下门店体验，服务和下单

线下门店的优质体验服务，客户愿意**口碑传播，分享**，带来更多客户提升到店客户的转化和带客效果

会员全生命周期管理，私域运营好帮手

门店希望提高客户粘性，提升复购力

- 金蝶云·星辰可实现会员全生命周期管理，提供从引流、激活到转化全流程功能，并实现对会员的精准营销
- 建立渐进式消费用户画像，实现精细化运营
- 商家开通短信消息或绑定微信公众号，实时推送服务消息，会员对其权益资产有绝对的掌控，提升消费者对商家的可信度和忠诚度



套餐活动帮助门店提高商品动销率及销售额

行业场景：美妆店推出套餐组合优惠活动回馈新老客户；

解决方案：门店零售套餐活动支持固定搭配（固定商品捆绑销售）或随心搭配（一定金额范围内可自由选购指定数量商品）活动方案吸引客户，提高门店销售额。

固定搭配

基本信息

套餐编号: LSTC-20230602-001 套餐名称: 脸部补水套餐组合 套餐价: 300.00

套餐配置

套餐零售价合计: 350.00 ~ 350.00 元 优惠金额合计: 0.00 ~ 0.00 元

类型: 固定搭配 随心搭配

商品组名称: 脸部补水套餐

商品编码	商品名称	条形码
1	98 补水面膜	
2	SPFL0001... 面霜	

18566770054 18... 白... 会员价

余额: 0.00 积分: 0 欠款: 0 元 清空

次卡消费 (ctrl+k)

售价 (F3)

礼品券核销 (ctrl+l)

挂单 (F6)

原价 (元)	数量	小计 (元)
300.00/个	x 1	300.00

脸部补水套餐组合

¥ 300.00

补水面膜 x 1盒

面霜 x 1瓶

随心搭配

套餐配置

套餐零售价合计: 220.00 ~ 450.00 元 优惠金额合计: 0.00 ~ 20.00 元

类型: 固定搭配 随心搭配

商品组名称: 脸部补水套餐

可选商品: 任选 2 种 全部

加价区间: 0.00 ~ 20.00 元 (加价区间=套餐加价最低价 ~ 套餐)

商品编码	商品名称	条形码	规格
1	98 补水面膜		
2	SPFL0001... 面霜		
3	SPFL0001... 爽肤水		

< 返回 (Esc) 脸部补水套餐组合

脸部补水套餐: 任选2种 · 已选 2 种

补水面膜 可选数量: 1

防晒喷雾 可选数量: 1

防晒乳 可选数量: 1

防晒霜 可选数量: 1

爽肤水 可选数量: 1

面霜 可选数量: 1

快速赠品增加客户回购率

行业场景：美妆店在销售商品时，当顾客达到一定消费金额，收银员可以随单赠送客户指定金额内的商品；

解决方案：门店零售设置收银员-快速赠品-赠品售价限额，收银员在POS开单时，可以选择限额范围内的商品作为赠品随单销售，在控制成本范围内提供赠品既能培养顾客粘性，又增加回购率。

折扣/折让权限： 全选 单品折扣 可对单商品打最低折 (折) 请输入折扣0-10

整单折扣 可对整单打最低折 (折) 请输入折扣0-10

整单折让 最高折让金额 (元) 请输入金额

退货权限： 全选 退货 最高退货退款金额 (元) 请输入金额

赠品权限： 全选 快速赠品 赠品售价限额 (元) 100.00

您的快速赠品权限不足,商品限价为 100 元

原价 (元)	数量	小计 (元)
1 洗脸护肤 120.00/次	x 3	360.00
2 6磅奶油蛋糕 120.00/个	x 1	120.00

促销 满50元+9.9元换购指定商品

总数: 4 优惠(元): 0.00
金额(元): 480.00 应收(元): 480.00

结算 (F12)

设为赠品

原价 (元)	数量	小计 (元)
1 洗脸护肤 120.00/次	x 1	120.00
2 赠 大宝SOD蜜 692099970 1730 8.90/盒	x 1	8.90

促销 满50元+9.9元换购指定商品

总数: 2 优惠(元): 8.90
金额(元): 128.90 应收(元): 120.00

结算 (F12)

次卡消费 (ctrl+k)
售价 (F3)
礼品券核销 (ctrl+l)
挂单 (F6)
... (ctrl+m)

大宝SOD蜜
商品编码: 27
条形码: 6920999701730
规格: 100mL

业务员
备注
仓库
食品仓
仓位

设为赠品

次卡服务帮助店家提升客户粘性

行业场景：护肤美妆门店提供美容服务业务，推出顾客次卡服务，如会员在门店购买洗脸服务120元/次，现推出活动购买10次卡只需1000元，在门店充值一定金额，按次数计算，会员消费一次就扣减一次，门店可统计会员总次数，消费次数，剩余次数；

解决方案：门店零售支持会员次卡服务，推行会员次卡购买活动，给予强大力度的优惠，进一步提高会员忠诚度，同时还能够快速回笼资金，解决商家资金压力。

The screenshot shows a POS system interface. At the top left, there are fields for '18566770054' and '18566770054', with '余额: 0.00', '积分: 0', and '欠款: 0 元'. Below this is a table with columns '原价 (元)', '数量', and '小计 (元)'. The table contains one row: '1 洗脸护肤年卡 (洗脸护肤10次有效期365天)' with a price of '1,000.00/张' and a quantity of 'x 1', resulting in a subtotal of '1,000.00'. To the right of the table are buttons for '售价 (F3)', '选会员 (F8)', '单品优惠 (F4)', '陈海兰金 (F5)', and a '结算 (F12)' button. In the center, there are search and category filters. The main area displays three items: '儿童游乐园年卡' (¥600.00), '儿童游乐园赠送1次卡' (¥0.00), and '洗脸护肤年卡' (¥1,000.00), with the latter highlighted by a red box. At the bottom left, there is a summary: '总数: 1', '优惠(元): 0.00', '金额(元): 1,000.00', and '应收(元): 1,000.00'.

The screenshot shows a '次卡消费' (Prepaid Card Consumption) screen. At the top left, there is a '< 返回 (Esc)' button. Below it, there is a table with columns: '消费服务商品', '次卡服务商品', '价格', '可用次数', and '有效期至'. The table contains two rows: 1. '消费服务商品' (checked), '次卡服务商品', '价格', '可用次数', '有效期至'. 2. '洗脸护肤' (checked), '洗脸护肤年卡', '100', '9 / 10', '2024-05-25'. On the left side of the screen, there is a vertical panel with '18566770054', '余额: 0.00', '积分', and '原价 (元)'.

充次服务流水 2022年 08

	消费零售单号	充次单号	发生门店	名称会员	会员手机号	会员卡号	业务类型	次卡商品	服务商品	上存次数	发生次数	结存次数	交易时间
1	M0001202305260002	M0001202305260001	心仪面包坊-南山店	18566770054	185****0054	800000001	零售销售	洗脸护肤年卡	洗脸护肤	10	1	9	2023-05-26 17:20:36
2		M0001202305260001	心仪面包坊-南山店	18566770054	185****0054	800000001	充次	洗脸护肤年卡	洗脸护肤		10	10	2023-05-26 17:18:09

多元促销引流客户并提高复购率

行业痛点：护肤美妆门店客户是以服务体验+实体商品带动消费经营模式，各大节假日优惠活动较多，且充值会员和普通会员活动差异也很大。

解决方案：金蝶云·星辰支持促销、优惠券方案，可以将多种促销方案组合，满减、梯度折扣、买一赠一、送积分和优惠券等方式同步实现，满足行业灵活多变的促销活动业务，实现消费者持续活跃，确保引流和转化效果。

零售促销

- 特价/折扣/满减/满送
- 单品/整单组合促销
- 限时/限人/限量促销

优惠券

- 代金券/折扣券/抵扣券
- 多次核销优惠券
- 电子券/纸质券/付费优惠券

会员营销

- 会员储值/入会有礼/生日有礼
- 会员级别折扣/统一会员价
- 会员精准营销/会员赊账/次卡



选择你要创建的活动			
【特价】			
指定商品特价 购买指定商品，享价格优惠 如：商品限时特价99元	指定商品阶梯特价 指定商品购买不同数量，享不同力度优惠价格 如：商品买一件90元，买两件170元	指定商品捆绑特价 购买一定组合方式的商品，享优惠价格 如：固定商品组合99元	指定商品动态捆绑特价 购买一定动态组合方式的商品，享优惠价格 如：99元任选5件
【折扣】			
指定商品折扣 购买指定范围内商品，享对应优惠折扣 如：全场9折；食品类商品9折	指定商品阶梯折扣 指定商品购买不同的数量，享不同力度的优惠折扣 如：买2件9折，3件8.5折	整单折扣 购买商品满指定金额，享一定优惠折扣 如：满300打9折	
【满赠/满减】			
指定商品满件数赠 购买指定商品满一定件数，获得赠品 如：商品买一送一；范围内商品满10件送赠品1件	指定商品满减 指定商品满指定金额，享一定金额减免 如：指定商品满200减50元	整单满赠 购买商品满指定金额，获得赠品 如：满500赠品1件	整单满减 购买商品满指定金额，享一定金额减免 如：满200减50元
【高级促销】			
高级促销-整单 按需将活动方案自由组合，方案间叠加	高级促销-指定商品 按需将活动方案自由组合，方案间叠加		

灵活促销方案满足门店多场景需求

行业痛点：护肤美妆门店希望通过促销方案能够促达更多的潜在顾客，引导他们入店消费，提升销售量。

解决方案：门店零售覆盖促销活动方案可助力门店业绩提升。

- **【换购】** 顾客购物满50元，就可以以9.9元换购指定商品，有效提高购买客单价，刺激顾客消费；
- **【捆绑销售】** 将一种商品捆绑另一种商品，重新定价销售，如卸妆水与化妆棉捆绑销售，能够刺激商品销售，提高客单价；
- **【限时抢购】** 5月20日上午10:00-12:00xx品牌商品6折抢购，用知名度高的商品吸引人气；
- **【积分兑换商品/优惠券】** 会员累积积分100分，可兑换100元代金券一张，能够增加会员二次复购、持续复购，带动消费；



The screenshot shows a POS interface with a shopping cart and promotional rules. The cart contains one item: 大宝SOD蜜 (大宝SOD蜜 6920999701) with a quantity of 10 and a total price of 89.00. A red box highlights a promotional rule: "满50元+9.9元换购指定商品,520限时6折抢购优惠14.24元". The interface also shows a balance of 0.00, a membership status, and various buttons like "次卡消费", "售价", "礼品券核销", and "挂单".

促销活动列表

搜索活动编号/活动名称/商品.商品编码 Q 常用条件过滤 展开过滤 执行状态: 进行中 x

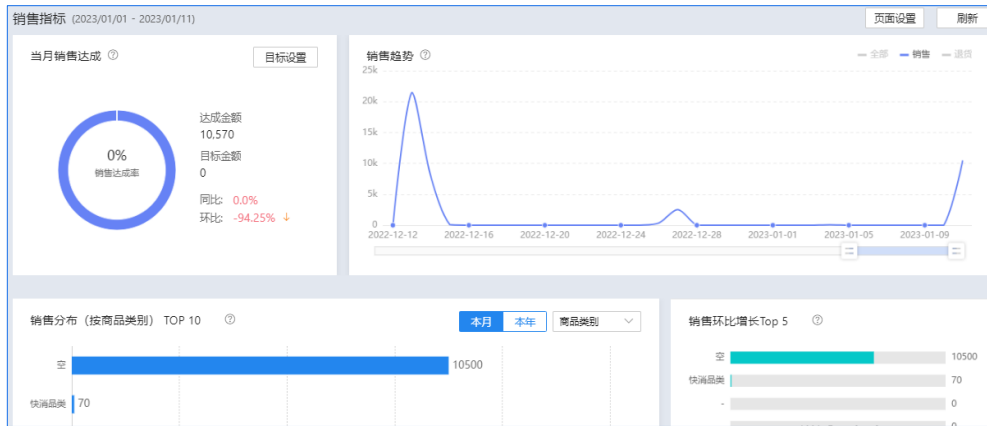
已选中 0 条 | 启用 | 禁用 | 复制 | 删除

<input type="checkbox"/>	活动编号	活动类型名称	活动名称
<input type="checkbox"/>	MLD-20230529-00003	指定商品折扣	520限时6折抢购
<input type="checkbox"/>	MLD-20230529-00002	高级促销-指定商品	满50元+9.9元换购指定商品
<input type="checkbox"/>	MLD-20230529-00001	指定商品捆绑特价	捆绑销售
<input type="checkbox"/>	规则编号	规则名称	
<input type="checkbox"/>	JFYHQ-20230529-00001	积分100分兑换100元代金券一张	

业务财务一体化分析指引智慧决策

行业痛点： 护肤美妆行业商品种类多，资金成本投入高，所以企业都在追求流转周期快、仓库利用率高，以达到降低成本的需要。

解决方案： 通过金蝶云·星辰提供的经营数据、客户数据、商品数据、销售排行榜等丰富的数据分析为决策提供支持。



资产负债表

资产	行次	期末余额	年初余额	负债和所有者权益	行次	期末余额
流动资产:						
货币资金	1	26,000.00	26,000.00	短期借款	31	6,000.00
短期投资	2			应付票据	32	
应收票据	3			应付账款	33	5,000.00
应收账款	4	11,000.00	11,000.00	预收账款	34	100.00
预付账款	5			应付职工薪酬	35	
应收股利	6			应交税费	36	
应收利息	7			应付利息	37	
其他应收款	8			应付利润	38	
存货	9	608,387.50	608,387.50	其他应付款	39	
其中: 原材料	10			其他流动负债	40	
在产品	11			流动负债合计	41	11,100.00
库存商品	12	608,387.50	608,387.50	非流动负债:		



- ✓ 商品动销率表
- ✓ 企业经营利润表
- ✓ 销售排行表
- ✓ 销售利润表
- ✓ 销售价格分析表
- ✓ 销售收款一览表
- ✓ 销售汇总表
- ✓ 库存预警查询表
- ✓ 库龄分析表
- ✓ 商品收发明细表
- ✓ 批次跟踪表
- ✓ 批次状态表
- ✓ 自定义报表
- ✓ ...

03

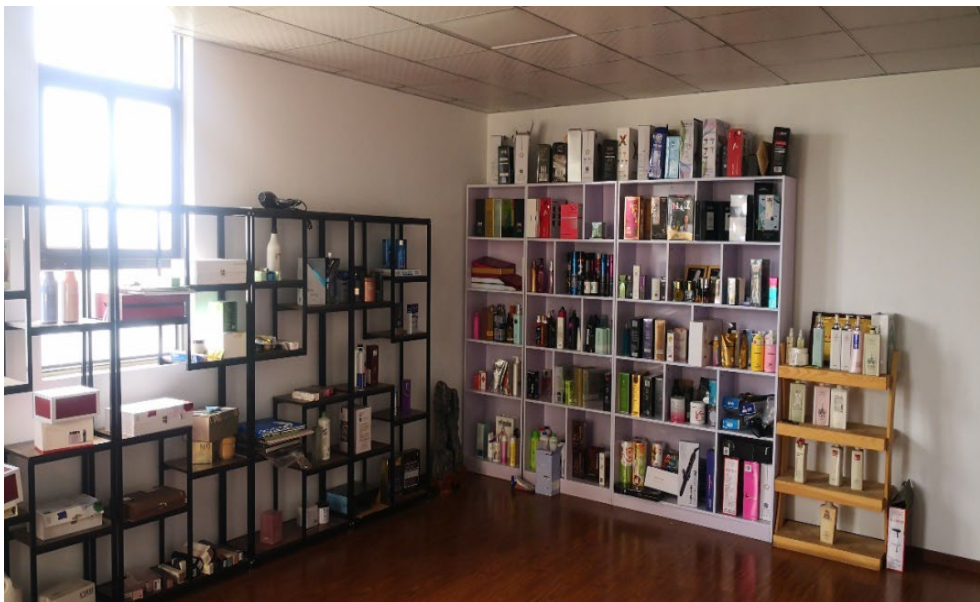
护肤美妆行业客户案例

客户案例一：合肥标榜美容美发

企业简介

合肥标榜是目前安徽地区最具规模及影响力的美容美发产品代理商，主营各种美容美发产品，约有一千多种产品，并与200余家大型品牌企业建立联盟合作、独家代理。

客户之前进销存和财务系统分别使用了不同的软件，由于无法对接，两个系统中的数据无法实现共享融合。公司的美容美发商品种类、品牌较多，每次财务盘点都很头疼。



□ 当前挑战

- ⊖ 商品品类繁多，商品管理、日常盘点麻烦，**库存数据不准确**；
- ⊖ 原有软件**不能多维度分析业务数据**；
- ⊖ 财务与业务分开管理，**无法实现数据共享**。

□ 产品使用情况：金蝶云·星辰专业版：进销存+财务

■ 产品价值：

- ✓ 辅助属性管理、按类别/品牌/仓位等**多维度盘点**，实现商品准确盘点和精细化管理；
- ✓ **多维度查询**采购、销售、库存**数据和报表**；
- ✓ **业财税深度融合**，实现业务和财务的数据互通。

企业简介

青岛康盛生物科技有限公司创立于2012年，专业从事解决痘、敏、斑、痘坑痘印、激素脸等问题性皮肤，致力于帮助面部皮肤亚健康人群恢复健康容颜。凭借专业的技术和精工的产品品质先后创立了邦豆、肤苏两大品牌，业务规模迅速发展壮大，以连锁加盟方式横扫问题性皮肤市场。



□ 当前挑战

- ⊖ 公司的客户分为多级代理，每种级别都有对应的折扣额度，**EXCEL管理繁琐**；
- ⊖ 公司仓库在外地，加盟店销售产品数量又多，**EXCEL管理库存困难**，仓库工作量巨大；
- ⊖ 公司和仓库分隔两地，出入库通过企业QQ沟通，**数据传递慢较为不便**。

□ 产品使用情况：金蝶云·星辰专业版：进销存+财务

■ 产品价值：

- ✓ 支持按照客户划分客户类别，分别设置**多种价格策略**；
- ✓ 搞活动促销时可以通过商品价格策略批量修改价格，通过设置客户分类实现客户汇总计算返利的需求，做到**价格精细化管理**；
- ✓ 仓库库管通过扫码枪**扫描序列号**轻松实现对产品出入库，精准追溯产品流向；
- ✓ 微信、APP、电脑多端使用，**实现随时随地移动办公**。

客户案例三：长沙晨悦

企业简介

长沙晨悦是一家比较年轻的企业，2021年初才创立，但是整个团队从事化妆品行业已超过十余年，拥有丰富的管理经营和营销能力。长沙晨悦以中高端化妆品代理和销售运营为主，目前是丸美和阿芙精油在湖南省部分区域的核心代理商和运营商，主要经营百货渠道，在长沙市各大百货商城拥有十多个专卖柜台。



□ 当前挑战

- ☹ 从疫情开始后，门店的**客流量减少很多**，线下做活动和做促销，收效很小；
- ☹ **销售下滑和整体业绩大幅降低**，加上上涨的人工成本和房租，造成固定成本占比的上涨。

□ 产品使用情况：金蝶云·星辰专业版：进销存+零售云

■ 产品价值：

- ✓ 金蝶云·星辰零售提供**丰富的营销方案**，强大的会员管理系统，通过对**会员进行分级管理**，设置不同的营销策略触达。新会员进行短信发券和礼品的关怀；通过**精准营销**激活（比如发券和礼品）老会员；
- ✓ 金蝶云·星辰实现企业所有数据的一体化管理，从门店的维度，按天、周、月等时间维度统计门店的销售业绩和产品畅滞销排行。通过不同门店的数据对比，并分析数据背后的原因。

04

服务保障

全国本地化服务

根据客户在全国的店铺运营机制，由全国各地服务伙伴及时响应客户本地化的服务问题

提单服务

用户在软件使用中可通过提交服务工单的方式，及时向金蝶反馈软件应用问题、软件故障、功能需求、建议等，金蝶服务人员根据反馈类型及工单描述进行答复处理

7*24小时热线

专业热线技术工程师坐席，接听客户来电，电话指导客户解决应用操作问题及客户反馈收集
金蝶集团热线：4008836836

产品更新

自动获取与产品相关的软件修正和新增功能等
<https://vip.kingdee.com/?productLineId=35>

IM服务

通过在线即时通讯工具（IM）为客户提供咨询和问题答疑（智能客服：7*24，人工客服：5*8）

感谢
ขอบคุณ
Terima kasih
谢谢

ありがとう
Thanks