

专为烘焙连锁品牌打造的团购业务全流程解决方案

银豹烘焙团购客户管理系统

目录

01

客户管理与价格策略

优化客户账款管理与差异化定价机制

02

下单&营销

构建高效交易体系，把握客户机会

03

资金结算

结算业务的规范化、可追溯管理

04

数据洞察与系统价值

挖掘数据价值与提升系统整体效能

01

客户管理与价格策略

客户信息模块：精细化档案管理



档案基础

基础资料建档

- ✓ 录入客户名称、联系人及联系方式
- ✓ 维护收货地址与开票信息档案
- ✓ 上传营业执照与资质证明文件
- ✓ 建立客户分类与等级体系



关系绑定

业绩归属关联

- ✓ 绑定客户专属业务员
- ✓ 记录客户拜访与跟进沟通历史
- ✓ 按业务员归属统计业绩
- ✓ 支持门店和总部不同业绩归属的统计

* 大客户名称:

美丽开心幼儿园

编码:

1736320572821377696

拼音码:

mlkxyey

归属业务员:

二壮

[前往新增业务员](#)

* 等级:

A级客户

[前往新增等级](#)

标签:

[+ 添加标签](#)

* 联系人:

联系人姓名

联系人电话

联系地址

张三

13876543212

请输入(非必填)

[+ 添加联系人](#)

备注:

输入客户额外信息, 辅助开单

企业内购码:

输入企业内购码, 用于识别大客户来自哪个企业

客户信息模块：精细化档案管理



信用管控

挂账额度管理

- ✓ 设定挂账额度上限
- ✓ 设定账期及超账期是否允许下单
- ✓ 实时监控额度使用与剩余情况
- ✓ 超额度自动拦截下单并提醒



线上服务

自助下单权限

- ✓ 开通线上自助下单账号与权限
- ✓ 分级配置产品价格以及可下单范围
- ✓ 移动端实时查询订单与物流状态
- ✓ 关联供应链司机配送电与在线对账功能

是否允许挂帐：☒

* 挂帐额度(元):

账期(天):

账期欠款逾期，允许下单：☒

线上订货登录账号：

线上订货登录密码：

订货商城是否显示价格：☒

默认发货仓：

客户等级与价格体系



客户分级体系

Customer Hierarchy System

系统支持**多层级客户分类**，根据采购规模、合作深度、信用等级等维度划分客户等级，并**自动匹配差异化价格策略**，实现精准定价与灵活管理。



差异化定价机制

不同等级匹配专属价格与优惠政策

核心功能模块



客户等级设置

自定义多级客户分类（如VIP、金牌、银牌），每个等级绑定独立的价格策略与折扣规则，实现分层精细化管理。

配置：等级规则 + 价格策略绑定



差异化售价管理

支持按单个客户设定专属售价，突破标准等级限制，满足特殊合作条款与个性化定价需求。

功能：客户专属价 / 特殊协议价

大客户等级	能否售卖	当前销售价	销售价设置
普通等级	允许 ▾	9	销售价X60% ▲
挑担子	允许 ▾	☒ 销售价 x 60 %	
政府机关	允许 ▾	☐ 进货价	
		☐ 批发价	
散客	允许 ▾	☐ 配货仓进价(*)	
商超客户	允许 ▾	☐ 配货仓进价(+)	
A级客户	允许 ▾	☐ 配货仓进价(-)	
		☐ 配货仓售价	
B级客户	允许 ▾	☐ 配货仓批发价	
		☐ 具体金额	
按大客户设置说明			确定
大客户名称	能否售卖	当前销售价	销售价设置
老臣的大客户	允许 ▾	10.5	销售价X70% ▾
美丽开心幼儿园	允许 ▾		配货仓进价+3元 ▾
ABC测试客户	允许 ▾	7.5	销售价X50% ▾

客户等级与价格体系



定期调价策略

预设调价规则与执行时间，系统自动在指定日期更新售价，确保价格体系随市场变化及时调整。



企业内购码配置

通过设置企业内购码，员工通过内购码注册下单，可识别企业身份

调价类型：

[按大客户等级设置](#)

调整大客户等级：已选择 2 个大客户等级

生效时间：

[指定日期执行](#)

2026-04-16 00:00



序号	商品名称	分类	条码	原销售价	新销售价
1	面包A	面包类	11001	-	配货仓进价 + 3元
2	面包B	面包类	11002	-	配货仓进价 + 4元
3	面包C	面包类	11003	-	配货仓进价 + 5元

* 联系人：

联系人姓名

联系人电话

联系地址

11

13212321231

请输入(非必填)

[+ 添加联系人](#)

备注：

输入客户额外信息，辅助开单

企业内购码：

输入企业内购码，用于识别大客户来自哪个企业

订货模板与销售数量规则配置



客户差异化配置

精细配置可下单产品
与禁止下单产品

01



数量规则设置

设定起订量、限定量
控制单次订货范围

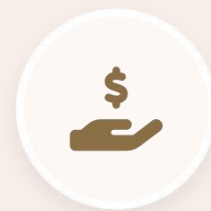
02



订货倍数控制

设置最小订货倍数
确保订单符合业务规范

03



降低沟通成本

自动化规则校验
减少人工审核环节

04

02

下单&营销

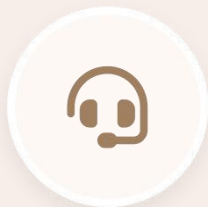
下单模块：全渠道便捷下单



客户自助下单

客户通过小程序商城或H5网页，随时随地自主选购下单

自助下单通道



代客下单

业务员/后台文员/门店前台，直接帮客户录入订单

代客服务通道



多元产品覆盖

支持实体商品、储值卡及优惠券/代金券购买

全品类支持



全场景适配

满足批发、零售、储值等多业务场景需求

场景化应用

B端营销模块：丰富促销工具



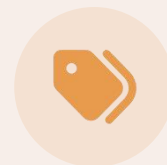
套餐促销

支持**多商品组合销售**，自由搭配热销产品与新品，提升客单价与连带率，满足团购客户批量采购需求。



换购促销

设定**低价加购规则**，客户满足条件即可优惠换购指定商品，有效清理库存同时增加订单吸引力。



满减活动

订单金额达到**设定门槛自动减扣**，支持多层级满减策略，激励客户增加采购量以享受更大优惠。



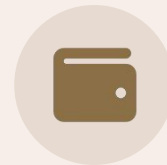
搭赠活动

购买指定商品即**自动赠送礼品**，支持买N送一、批量买赠等模式，增强客户粘性 with 复购意愿。



梯度优惠

设置**阶梯式价格策略**，采购量越大折扣越低，结合打折功能灵活应对不同规模客户的议价需求。



充值赠送

预存金额享受**额外赠送金或折扣**，锁定长期合作客户，提升资金周转效率与品牌忠诚度。

全链路协同管理



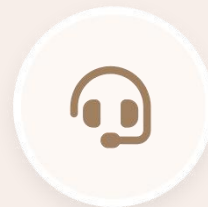
库存联动管理

联动库房、门店，打通库存数据流，实现精准库存管理，提升物资调配效率



物流实时监管

整合物流运输环节，动态追踪司机运输状态，保障货物安全与时效性。



售后统一记录

支持售后信息录入与归档，优化问题处理流程，助力高效运营管理。



仓店运协同

满足库存、运输、售后记录，等多业务场景需求

03

资金结算管理

实时监控客户挂账情况

快速查询客户挂账额度、欠款总额、剩余可挂账额度及账户余额，实现账务信息透明化管理

实时监控挂账额度与欠款总额等关键指标，快速识别潜在风险客户并提前采取风控措施

清晰展示增强客户对资金管理的信任感，降低企业与客户间的沟通成本

	大客户名称	大客户标签	大客户所属组织	大客户归属业务员	账户余额 	预定金余额	欠款总额 	逾期欠款金额	挂账额度	剩余可挂账额度 
	ABC测试客户	-	幻想乡	二壮	0.00	0.00	0.00	0.00	900000.00	900000.00
	美丽开心幼儿园	-	幻想乡	二壮	0.00	0.00	2450.70	2450.70	40000.00	37549.30
	老臣的大客户	-	白玉楼	老臣	0.00	0.00	3290.00	3290.00	9999999.00	9996709.00
	加盟A店	-	幻想乡	二壮	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	沃尔沃汽车公司	-	幻想乡	-	0.00	0.00	0.00	0.00	9999999.00	9999999.00

灵活多样的高效收款模式



按客户收款

客户维度资金归集

以客户为单位进行统一收款管理，支持多订单合并结算。系统自动归集同一客户的待收款项，生成清晰账单，大幅简化财务对账流程，适用于长期合作客户的周期性结算场景。



按单收款

订单级精准追踪

针对单笔订单独立发起收款，实现资金与订单的精确匹配。每笔交易独立核算，资金流向清晰可追溯，有效避免多订单混淆，适合单笔金额较大或需要单独确认的业务场景。



多单多客户合并收款

团购业务灵活结算

支持跨客户、跨订单的批量合并收款，完美适配团购、集采等复杂业务场景。

便捷充值与现金流优化



预充值模式优势

现金流优化

- ✓ 提前锁定收入：客户账户预存资金，企业提前锁定未来收入
- ✓ 减少应收压力：降低应收账款规模，缩短资金回笼周期
- ✓ 保障资金安全：规避资金链断裂风险，维持健康现金流状态

新增大客户余额充值单

大客户名称： 美丽开心幼儿园（大客户欠款：2450.70000000） [更换大客户](#)

开单日期： 2026-04-16

收款金额：	收款方式	收款金额	支付渠道	支付方式	操作
	现金收款	20000	线下收款	转账	上传凭证 删除
+ 添加收款项		合计：20000			

充值金额： 20000 元

赠送金额： 1500 元

备注：

取消

提交



采用预充值模式，实现现金流健康与业务扩张的双重保障，确保企业资金充足与运营稳健

04

数据洞察与系统价值

全链路订单追踪与业务绩效管理

订单进度实时可视：支持结算进度、出货状态、单据流转的全链路追踪，消除信息滞后盲区，确保业务透明化

销售订单号	大客户名称	业务员	收款状态	单据状态	订单金额 ?	出库金额 ?	已收金额 ?	挂账收款优惠	订单欠款
XSDD-20250812120320-906	美丽开心幼儿园	二壮	未收款	待审核	1715.000	0.000	0.000	0.000	1715.000
XSDD-20250807151426-586	ABC测试客户	二壮	未收款	待配货	175.000	0.000	0.000	0.000	175.000
XSDD-20250807141722-790	美丽开心幼儿园	二壮	未收款	待配货	2060.800	0.000	0.000	0.000	2060.800
XSDD-20250807141642-128	沃尔沃汽车公司	二壮	未收款	待配货	3819.000	0.000	0.000	0.000	3819.000
XSDD-20250902161010-822	美丽开心幼儿园	二壮	部分收款	部分出库	1193.500	360.500	350.000	0.000	843.500
XSDD-20250807145306-837	沃尔沃汽车公司	-	全部收款	已完成	12258.000	12258.000	12258.000	0.000	0.000

全链路订单追踪与业务绩效管理

业务员工作精准量化：快速查询个人业绩数据与关键指标、回款情况统计、挂账金额统计、业绩金额统计
实现客观考核与动态激励，提升团队整体效能。

业务员名称	负责大客户数	销售大客户数	销售单数	退货单数	销售量	销售毛利	预收金额	收款金额	累计应收金额
张三	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00
老臣	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00
二壮	3	1	1	0	23	288.52	0.00	350.00	2461.20

多维产品销售洞察与业务价值



产品销售洞察

支持 **快速查询** 不同产品的销售情况，实时掌握SKU动销表现，为 **产品研发** 与 **库存管理** 提供精准数据支撑，降低积压风险。



订单与账单管理

实现 **资金流** 与业务流的统一，通过订单全流程监控与账单自动化对账，提升财务透明度，减少人工差错，加速资金周转效率。



绩效与毛利分析

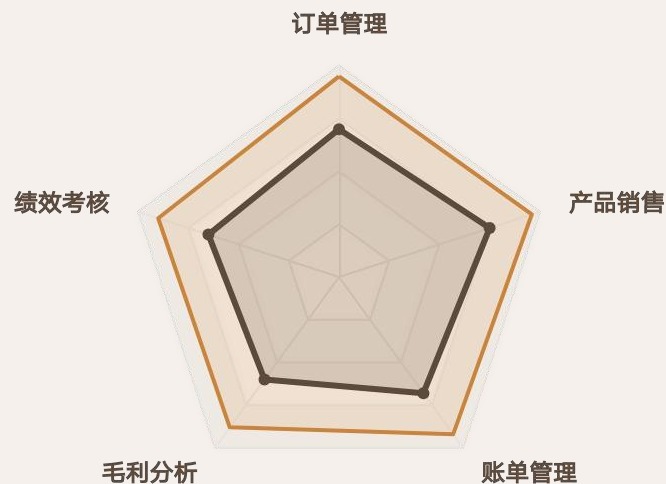
穿透式 **成本分析** 与门店绩效追踪，精准识别高毛利产品，优化定价策略，同时激发门店与员工潜能，实现业务增长。



三流合一价值

整合 **订单、绩效、毛利、账单、产品** 五大维度，实现资金流、业务流、信息流的高度统一，构建企业数字化运营中枢。

五大维度数据能力评估



● 目标水平 ● 当前现状

💡 **核心价值：**通过五大维度的数据可视化，帮助连锁烘焙企业降低运营成本，提升决策效率，增强市场竞争力。

团购模块核心价值总结



数字化业务闭环

通过客户、订单、营销、资金、数据五大模块深度协同，构建烘焙连锁团购业务的数字化闭环管理体系，全面提升运营效率与客户体验，驱动业务持续增长。



客户信息管理

整合全渠道客户数据，构建360°精准画像，智能识别高价值客户群体与消费习惯，为精准营销提供数据支撑。



智能下单系统

线上线下订单统一入口，智能库存实时联动，支持批量团购、提升订单处理效率。



营销资金协同

自动化营销活动配置与资金结算体系，实时追踪投入产出比，优化营销预算分配，实现精准获客与业绩增长。



数据统计分析

多维度业务数据可视，实时监控销售、库存、客户等核心指标，驱动科学决策，助力业务持续增长。

谢谢观看