

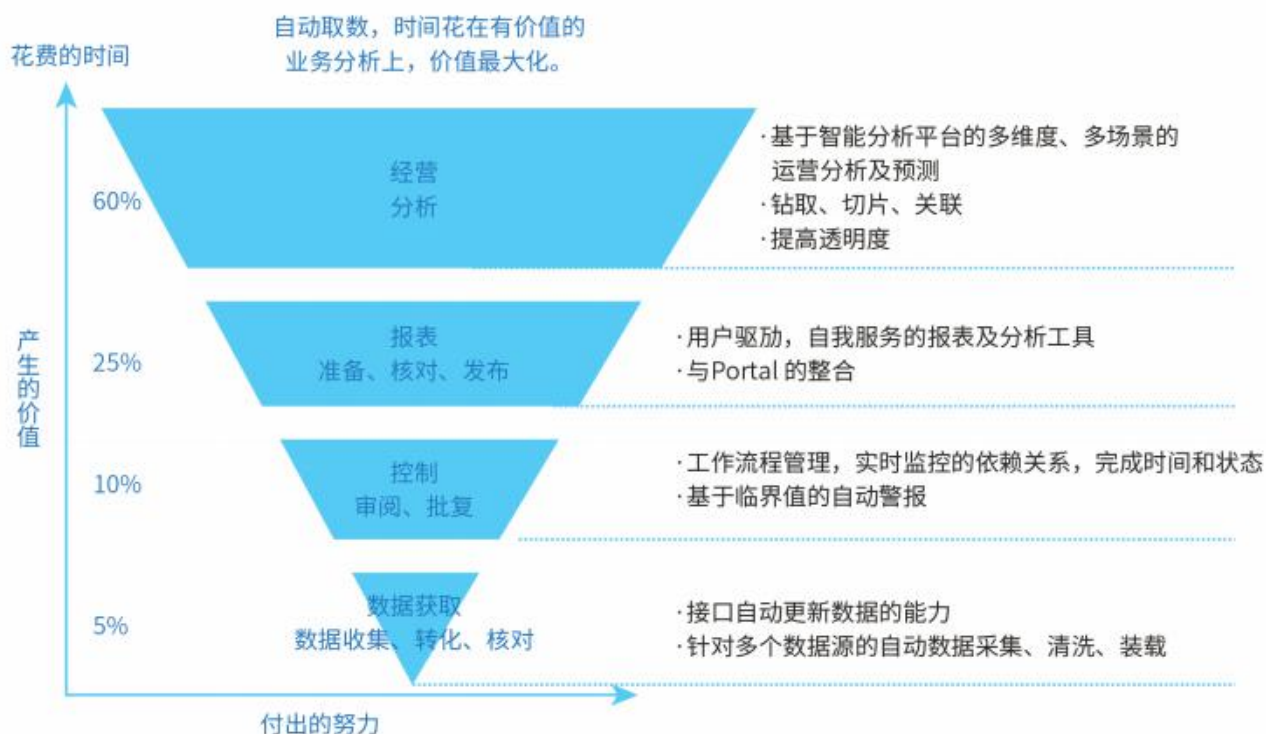
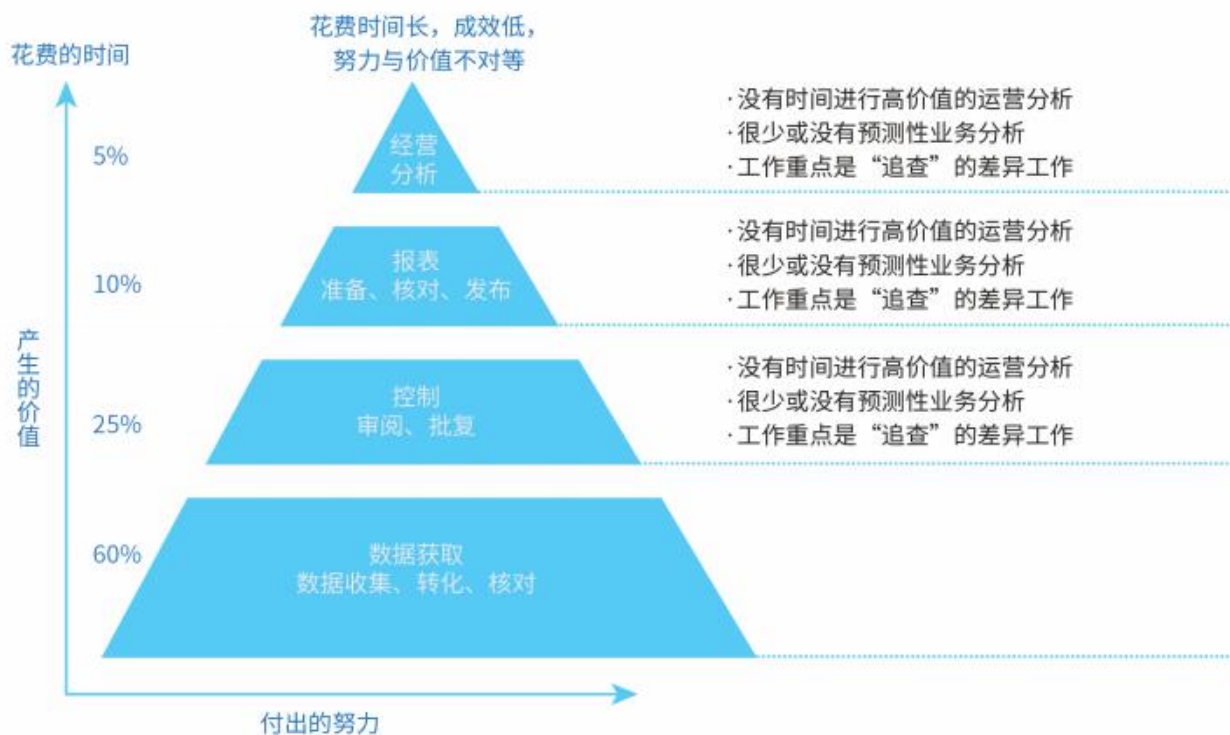
FAN RUAN
COMMERCIAL REAL
ESTATE SOLUTIONS

帆软商业地产解决方案

全面分析体系、全盘规划分布落地

1 / 报表自动化平台

▲ 报表自动化平台主要作用：降本、增效



· 客户案例

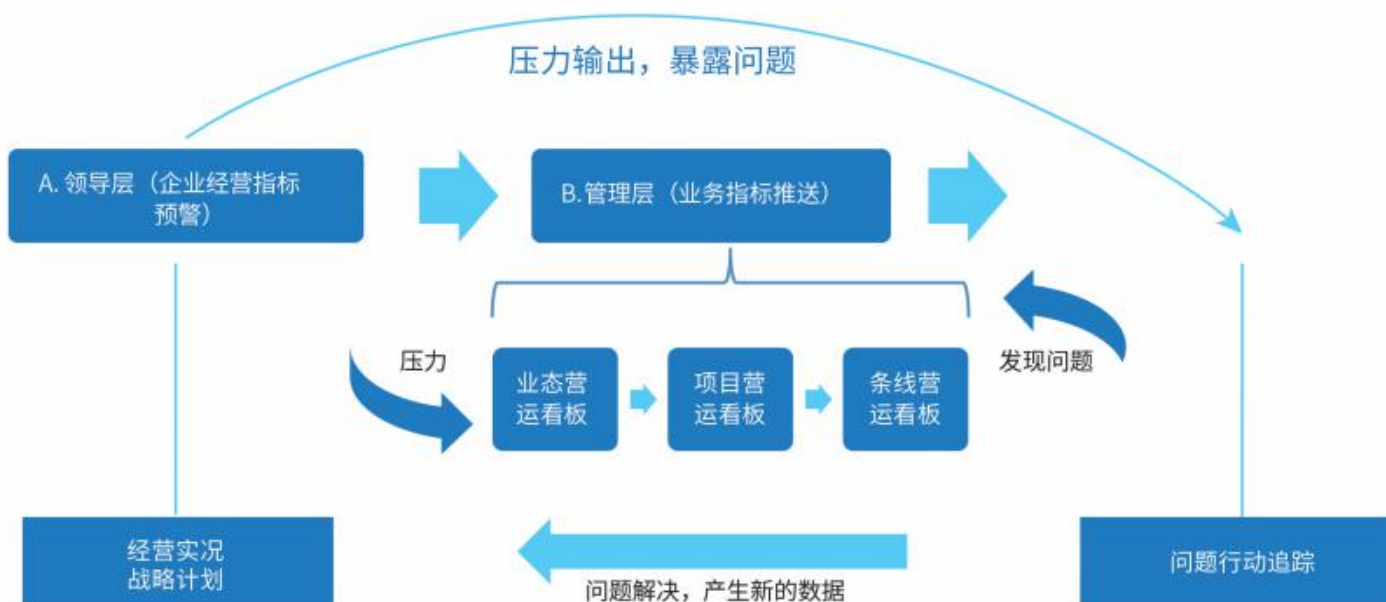
深圳某地产集团商管报表自动化平台



2 / 集团数据监控平台

▲ 集团数据监控平台主要作用：发现问题，追根溯源

数据化管理体系：企业的数据闭环管理，让数据循环驱动前进



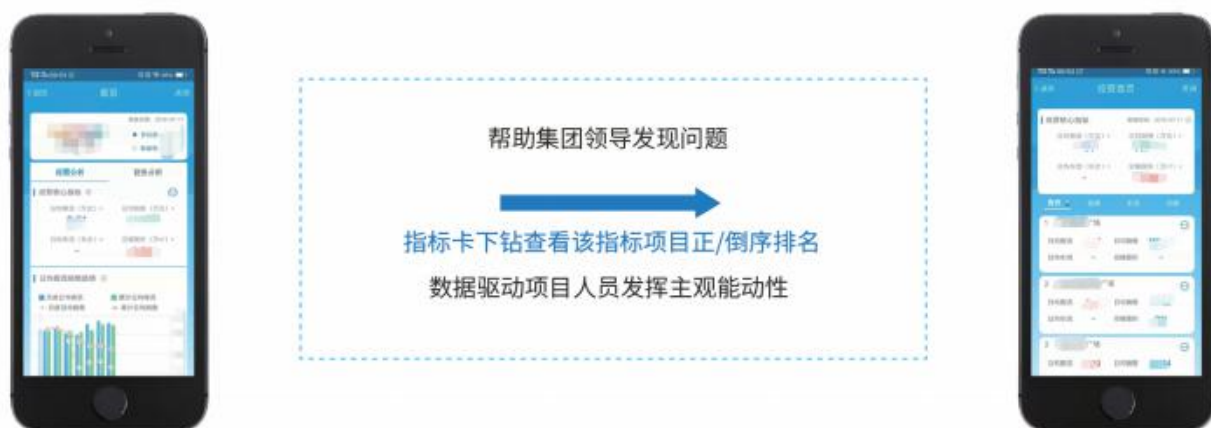
1. 管理层输出压力，将业绩目标层层转化为数据指标。

2. 信息系统数据流出发，提供信息，将基础数据层层提炼，形成有效信息给管理层提供数据支持。

这样平台既有使用者，又有作用人。下到业务的支撑工作，上到公司的决策分析，打通彼此之间的逻辑，整个分析平台体系化。实现数据管理双驱动。



· 上海某地产集团商集团数据监控平台



3 / 项目运营数据平台

▲ 项目运营数据平台主要作用: 提高运营效率, 增加租金收入

帆软商业地产项目运营数据分析体系

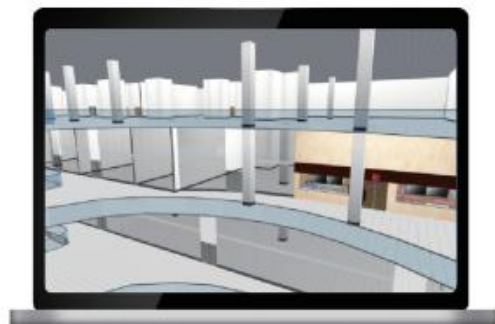


·客户案例

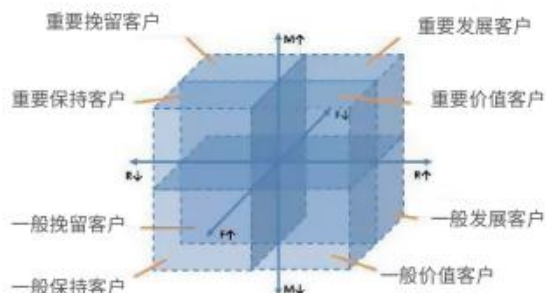
北京某地产集团商管公司筹备期房态图



·3D房态图



会员分析——RFM模型分析



- R是指用户的最近一次消费时间，与用户流失和复购直接相关。
 - F是指用户购买次数，反映用户的消费活跃度。
 - M是指用户消费金额，反映用户对商场销售贡献的价值。
- 而RFM模型就是通过一个客户的近期购买行为、购买的总体频率以及花了多少钱三项指标，来描述该客户的价值状况。

客户细分	用户行为	典型业务决策
重要价值客户	最近买了，经常买，花最多	倾斜更多资源，VIP服务、个性化服务、附加销售
重要唤回客户	金额高、次数多、最近无交易，需要把他们带回来	DM营销，有用的资源，通过续订或更新的产品赢回他们
重要深耕客户	金额高、最近有交易，频率相对较低，需要重点识别	交叉销售，推荐其他商铺
重要挽留客户	做出最大的购买，但是很久没有回来了，可能流失，需要挽留	重点联系或拜访，提高留存率
潜力客户	次数多、最近有交易，金额小，需要挖掘	向上销售价值更高的产品，要求评论，吸引他们
新客户	最近有交易，交易频率不高，金额小，容易丢失，有推广价值	社区活动，提供免费试用，提高客户兴趣，创建品牌知名度
一般维持客户	次数多，金额小，最近无交易，一般维持	积分制，分享宝贵的资源，以折扣推荐热门商铺/商品，与他们重新联系
流失客户	最后一次购买的时间很长，金额小，订单数量少。冬眠客户	恢复客户兴趣，否则二暂时放弃无价值用户

5 / 商业地产行业合作客户



万达集团
WANDA GROUP

seazen
新城控股

JINMAO 中国金茂



合生创展
HOPSON



新建元
SUNGENT
新发展控股集团 集团旗下企业



银泰商业
Intime Retail



KERRY PROPERTIES
嘉里建设



海岸集团
COASTAL GROUP



益田集团
YITIAN GROUP



Chongbang Group
崇邦集团



苏州恒泰
HENGTAI HOLDING



华联商厦
HUALIAN COMMERCIAL BUILDING



德基广场
DEJI PLAZA

目之轻奢特卖
OUTLETS



大华集团
DAHUA GROUP

Rsun 弘阳
诚者致远



卓越集团
EXCELLENCE GROUP



瑞商联城
我们给生活更多改变

Hisense 海信广场



恒太商业
HENGTAI COMMERCIAL

联系我们 CONTACT US

商务电话 / 400-811-8890

商务邮箱 / business@fanruan.com

总 部 / 江苏省无锡市锡山区丹山路66号尧矿信达大厦2/3/4/5层

运营中心 / 南京市玄武区卫岗街道童卫路5号南理工科技创新园4号楼4层

官方网站 / www.fanruan.com



扫码咨询