



智通云修



深圳联友科技有限公司

客服热线: 400-830-5721

售前咨询: 18062575016

邮箱: lixiaodong@szlanyou.com

官网: www.szlanyou.com

地址: 广州市花都区风神大道8号东风南方大楼



创新产品 / 助力营销 / 服务至上 / 合作共赢 |

万千线下门店 共同的选择

- 维修开单
- 仓库管理
- 客户管理
- 财务管理
- 微信营销
- 员工绩效
- 备件采购
- 报表分析



公司概况

COMPANY PROFILE

中国领先的汽车全价值链信息服务商

深圳联友科技有限公司成立于2002年4月，是全国最大的汽车行业全价值链信息化服务供应商。专业提供信息化整体解决方案、信息化产品、系统运行维护、云服务、大数据分析服务，车联网运营、车载智能终端及汽车设计等业务。

分布：广州（花都）、深圳、武汉、襄阳、郑州、十堰、大连等

业务范围 THE BUSINESS SCOPE



汽车全价值链信息服务



运行维护



云服务



大数据

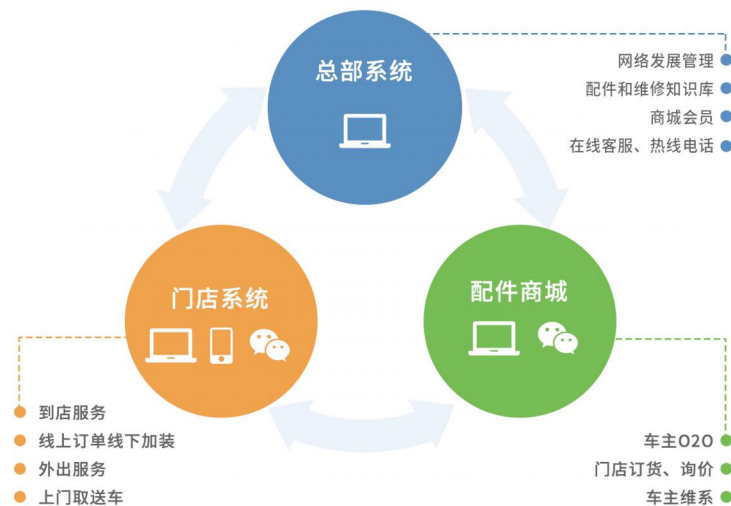


汽车工程



车联网

智通云修门店管理系统



1 云端部署

门店：简化实施、降低投入

车主：微信无缝对接

集团：投资大幅削减

2 数据标准化、统一化

配件数据：标准统一

车主信息：多系统唯一

维修知识：平台内统一

3 服务过程移动接待

车主：微信掌控消费历史

技师：APP移动开单，高效、便捷

店长：随时了解经营业绩

门店系统

LIVE CHAT

预约 APPOINTMENT

借助微信公众号、服务自助、便捷



车主微信预约



车主个性化选择
预约服务项目



门店响应



预约信息微信
提醒技师，及时反馈



车主到店



车主预约微信提醒、
到店预约信息自动处理

关注：车主体验

车辆识别 RECEPTION

接待全程移动化、智能化、高效、便捷



车辆识别



车牌识别判定新、老客户到店

新客户 快速登记、车况建档

老客户 自动调档、智能指引接车



智能匹配



VIN匹配车型及配件、
预判服务能力



接待差异化



技师通过APP全程
移动接待、快速开单

关注：接待效率、智能化



门店系统

其它服务

OTHER SERVICES

外出服务



微信下单
技师确认下单

外出预约



技师服务途中
车主行程监控

技师在途



APP现场开单
车主移动支付到店
车主微信服务评价

现场服务

上门取送车



车主微信下单

上门预约



门店人员上门取车

上门取车



远程视频查看维修过程
门店作业透明化

门店作业



行车路径透明化

上门送车

关注：智能化、车主体验

门店基础管理

STORES BASIC MANAGEMENT



门店系统

服务 SERVICES

服务过程智能化、透明化、便捷化、多样化



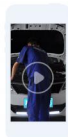
服务过程智能化



服务过程微信通知车主



维修进展透明化



车主掌握服务进程、
远程查看维修视频（可选）



服务体验便捷化



维修内容变更、车主微信端自助确认



结算、支付多样化



支持支付宝、微信、银行卡、现金、会员代
付、远程推送支付、消费验证码、会员密码
保障资金安全

关注：车主体验

离店 YOUR DEPARTURE

系统辅助自动提醒、提升客户体验



互动服务评价



车主通过微信评价服务质量



更新车况

车主离店后自动更新车辆档案



历史服务



车主通过微信查看服务历史、消
费明细



到期提醒

根据车况档案、系统计算，为门
店、车主给出各类提醒

商城订单 RECEPTION

商城订单服务O2O



配件商城

商城订单信息与门店同步
支持门店发起配件采购、配件询价



车主到店服务

车主到店车辆识别，自动判别到店意图
商城购物门店取货、货物到店自动通知买家



商城结算(B2B)

门店与商城费用自动结算，并提供对账清单
车主商城订单可以快速扫码核销

关注：智能化、车主体验

配件商城

ACCESSORIES SHOP

拓展客户·为门店引流·维系现有客户



商品



营销活动



会员



连锁集团对车主的服务触点

- 车主用车期间的服务引导
- 车主自助配件服务订单

连锁集团对门店的配件保障

- 配件资源运营
- 订购、保修和返利



关注：客户引流、客户维系

营销管理

MARKETING MANAGEMENT



01

微信活动

大转盘、刮刮卡,增加客户粘性,进行门店和客户的互动。



02

优惠券营销

抵用券：精准营销。
满减券：提供客单，鼓励客户消费。
限时券：调节客流量



03

套餐营销

增加客户粘性,促进主推单品的销量。



04

积客营销

引导客户介绍客户。口碑传播，用户数量快速裂变，让拓客更有效。