

# 客户案例

Bridging Your Digital Future

---

述信 SIIU



# 述信深度参与某领先咖啡连锁品牌中国数字化进程

## 战略咨询

从业务线需求切入提供数字化转型战略咨询服务

## 产品及研发

产品设计 + 核心实施 + 定制化开发

## 长期合作

建立虚拟团队  
与客户业务及技术部门  
紧密合作

促进数字化业务增长  
建立数字化品牌价值  
完成数字化组织建设

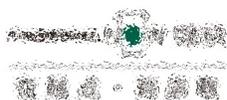
2018Q3 — 2018Q4 — 2019Q2 — 2019Q4 — 2020Q2 — 2020Q3 — 2020Q4 — 2021



外卖服务  
天猫新零售智慧门店  
盒马星厨  
先后上线  
会员体系数字化



述信团队研发的APP首个版本上线



服务覆盖门店超4000家  
活跃用户数超千万  
会员体系全面升级



微信小程序上线  
微信钱包九宫格露出  
日活会员超百万



自提服务同步上线阿里全家桶  
深度集成至以高德导航为代表的O2O场景



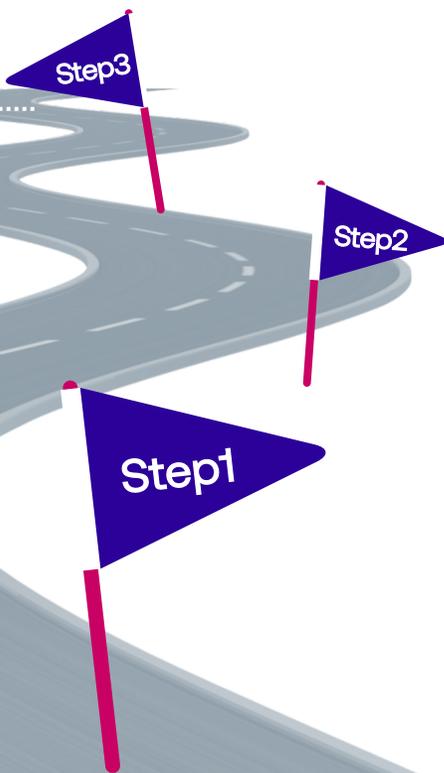
双11销量创历史新高  
网易云音乐、携程、爱奇艺  
艺联名会员



# 为某全球肉类巨头提供数字化规划及产品实施服务

## 全渠道体验

在互联网全生态环境下建立全面且一致的会员体系，为用户提供更好的体验



## 线上线下数字化服务

通过全生态覆盖的数字触点，提供电商、自提、外卖等业务，提升线上与线下连接的数字化体验



## 数字触点

建立品牌第一方阵地（APP, 官网等），更加便捷地维护与培养用户粘性和用户忠诚度，促成复购，同时通过非自有平台覆盖移动互联网全生态（微信、支付宝、抖音、美团、饿了么等）



# 为某全球肉类巨头提供数字化规划及产品实施服务



- “ DigiPrime凭借极强产品影响力快速成为其数字化合作伙伴，建立深度、广度兼具的紧密合作关系
- 打造一整套从企业数字化顶层设计到产品落地的DTC场景解决方案：搭建基于该品牌特性的线上运营体系，充分挖掘各场景下的用户潜力，带动线下门店与线上营销渠道的融合

打开C端零售市场奠定坚实的数字化基础

## DigiPrime数字化规划

Step 1  
数字触点

- 建立品牌第一方阵地（APP、官网等），维护培养用户粘性和忠诚度，促成复购
- 通过非自有平台覆盖移动互联网全生态（微信、支付宝、抖音、美团、饿了么）



Step 2  
线上线下的数字化服务

- 通过全生态覆盖的数字触点，提供电商、自提、外卖等业务，提升线上与线下连接的数字化体验



Step 3  
全渠道体验

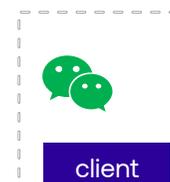
- 在互联网全生态环境下建立全面且一致的会员体系，为用户提供更好的体验



## DigiPrime产品方案

- 以DigiPrime标准化产品为基础，提供半定制或全定制服务、标准化快速上线、定制服务满足个性需求

基于行业属性，围绕用户体验的提升、数字化连接的建立打造弹性敏捷的DTC数字化解决方案



与该客户的合作标志DigiPrime标准化产品「DigiPrime」正式应用于大企业定制化开发，实现极高产品认可度

# 某全球专业运动健康企业数字化蓝图规划及产品实施

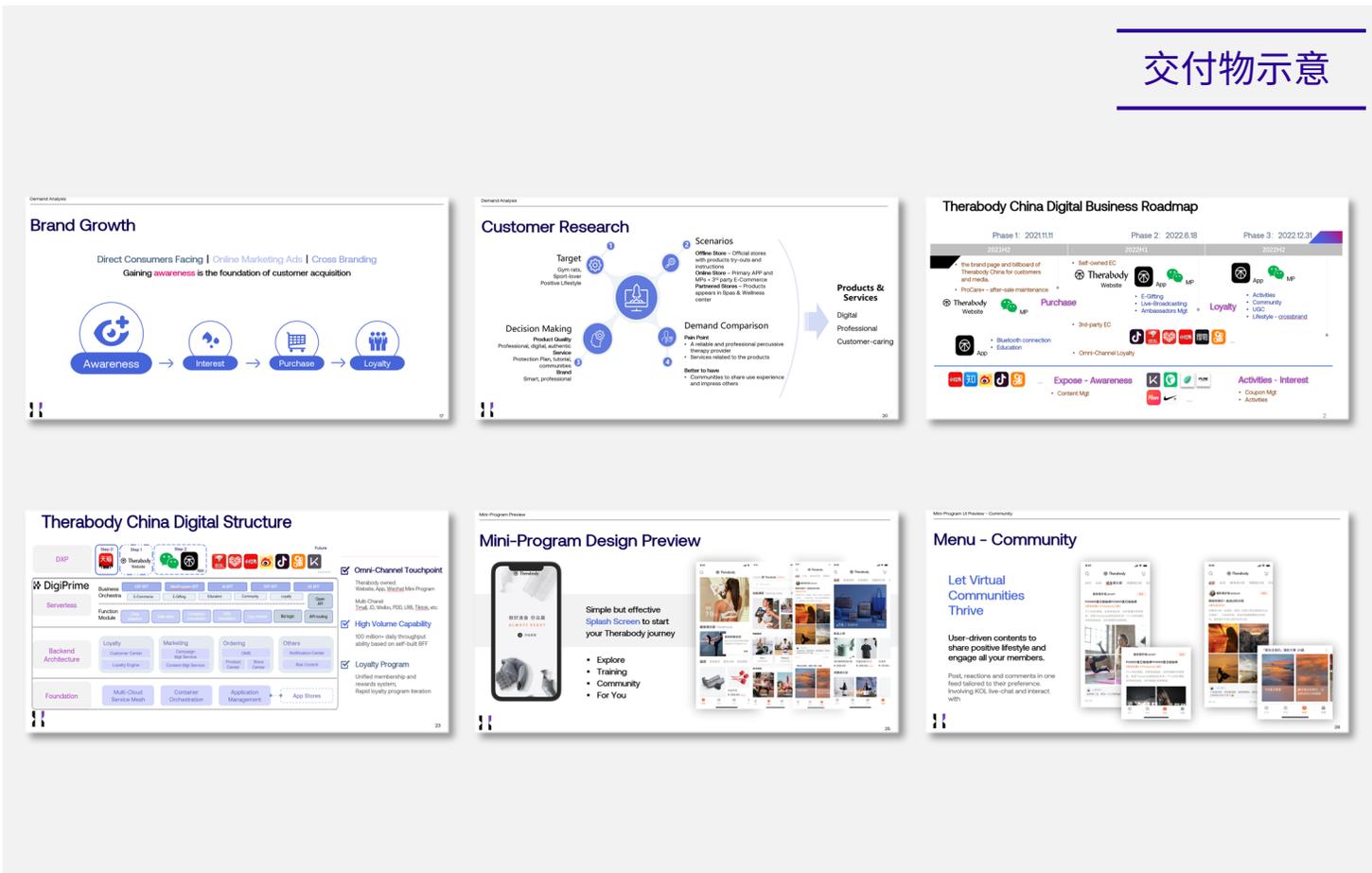
## 项目背景

- 客户是美国某领先的肌肉按摩设备研发商，专注于专业的运动健康恢复理念倡导、设备研发及相关服务
- 随着其产品数量增加，服务种类日益丰富，现有数字化产品不足以满足用户需求，客户希望能进一步提升客户整体的数字化体验；同时客户刚进入中国市场，希望其在中国的数字化产品能既符合其全球品牌调性，又贴合国内市场用户需求与中国互联网生态，因此聘请述信科技为其设计数字化产品蓝图、规划发展路径、并完成具体的产品设计及落地实施的端到端服务

## 项目成果

- **数字化产品蓝图及实施路径图：**以客户业务战略、数字化业务规划为基础，分析国内外市场竞争对手数字化产品现状，制定客户整体数字化产品蓝图，规划短中长期实施路径
- **微信小程序产品落地：**基于业务需求、用户场景及功能诉求，为客户设计并开发微信小程序
- **自有APP落地：**基于业务需求、用户场景及功能诉求，为客户设计并开发自有APP

## 交付物示意



# 某领先地产企业数字化业务战略及产品蓝图、路线规划

## 项目背景

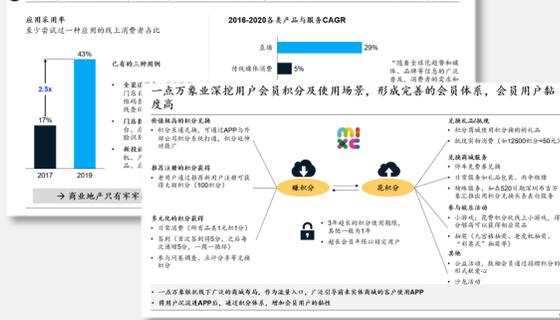
- 面对互联网生态的不断演进，以及疫情重塑整体零售环境的双重冲击下，某领先地产企业亟待着力发展其数字化业务，希望聘请具有战略规划高度、又具备互联网产品基因的专业机构，梳理其数字化业务现状，设计符合公司战略的数字化业务战略、产品蓝图及发展路径

## 项目成果

- 外部环境梳理：**结合宏观经济、政策影响、零售行业发展趋势、互联网生态演变趋势等因素，分析商业地产行业未来发展趋势、数字化转型趋势；着力分析竞争对手数字化业务发展现状，总结最佳实践案例/失败的经验教训
- 数字化转型战略：**从业务场景、业态、生态三个维度全面梳理客户数字化业务现状，以业务战略为基础，制定未来数字化业务战略愿景、蓝图及短、中、长期规划，提出关键能力建设要求，明确抓手
- 数字化产品路线图：**基于数字化转型战略，规划数字化产品蓝图与实施路径，并建议产品建设方式

## 交付物示意

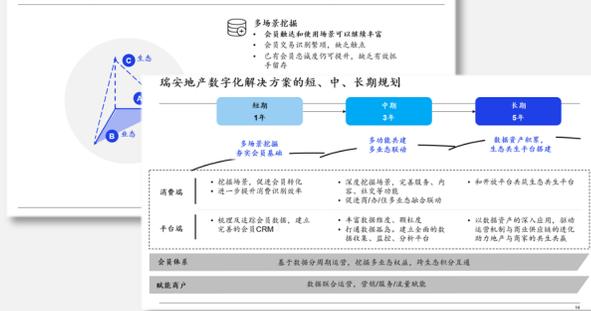
### 1 智慧零售变革：消费者数字化程度越来越高，追求高层次的“体验式”消费场景



### 结合智慧零售发展趋势，商业地产的数字化解决方案从三个维度着力打造



### 通过沟通发现，瑞安地产当前数字化解决方案中仍有可以提升的空间



### 长期规划：瑞安线上/线下资产作为用户唯一入口，打造第一方数字化平台，实现全场景、多业态、泛生态布局，并与各互联网平台深度融合联动



# 某全球领先制药企业 - 数字化慢病治疗管理平台



数字化慢病治疗小程序 - 杏树健康

## 医生服务

- 问医生
- 约医生

## 自我管理

- 自我评估
- 用药日记

## 群活动

- 患者活动

服务接收者  
信息提供者

患者



内容运营者

运营助手



通过线下医院、医生作为抓手，抓取精准患者到线上后，根据导入口，提供精准服务；通过服务，监控健康状态；根据健康状态，决定随诊策略；基于随诊策略，引流到线下，形成闭环，满足各方诉求



医生

服务提供者  
信息收集者

## 医疗服务

- 在线问答
- 线上问诊
- 预约加号

## 基础运营

- 知情同意 - 基础信息收集
- 欢迎与群规告知
- 不良信息监控

## 日常维活

- 每日内容推送
- 机器人知识库维护
- 功能卡片推送
- 长期信息收集

## 活动运营

- 执行组织群内活动

## 运营报告



# 某国际领先食品饮料公司



## 定制开发贯穿产前、产后的全生态科学育儿小程序

集工具、知识、医护帮助于一身，渗透育儿生活的方方面面，灌输科学育儿理念。提高用户体验和访问频次，延长用户生命周期，积累用户健康管理数据。从多维度显著提高用户对品牌的依赖度、忠诚度。

提高AI数据分析准确度，提高用户健康建议的准确性。

围绕 准妈妈 及 新妈妈 产前、产后的健康管理，孕产知识需求 及 品牌用户服务，打造基于小程序的 **母婴健康管理和服务平台**

