



O2O场景方案

悠悠互通 2021.09

痛点：线下用户的可持续追踪和线上流量的到店转化驱动



线下门店用户可持续追踪

门店客流分散
难以可持续线上沟通



线上流量线下转化驱动

线上线下流量割裂
线上流量难以驱动门店访客转化

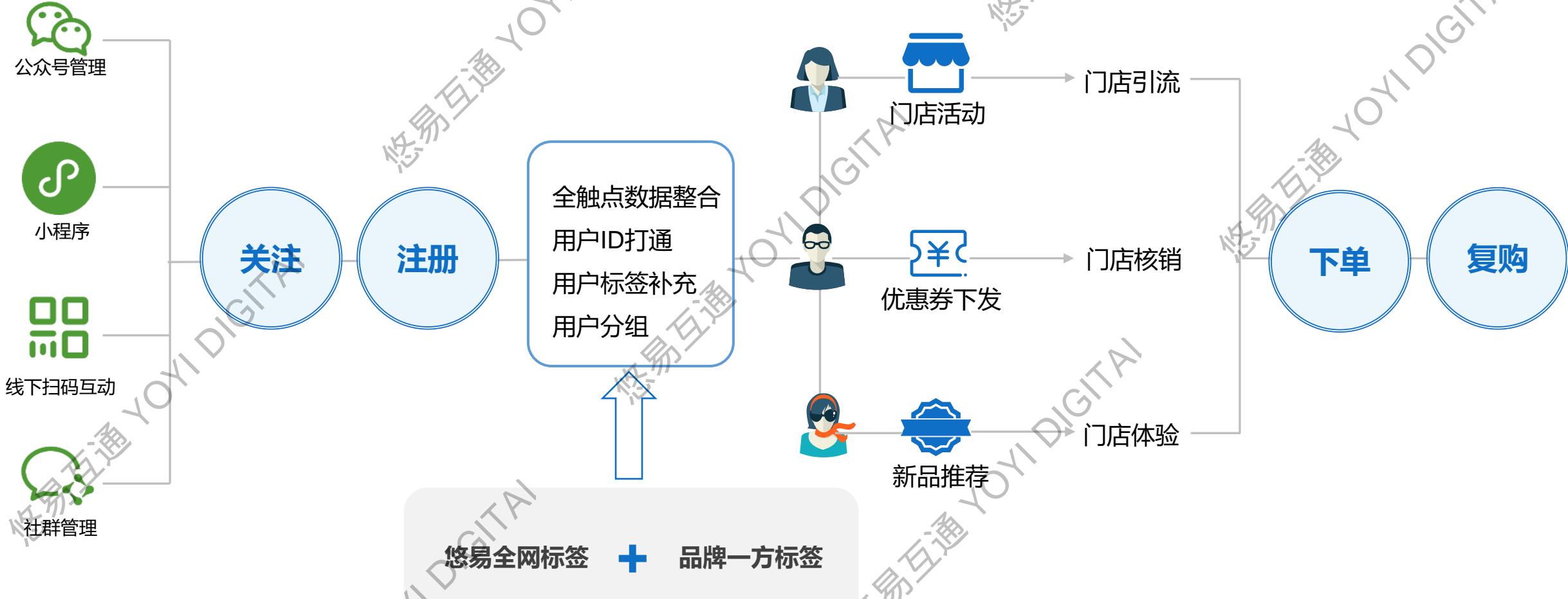
解决方案：企微导购+COSMOSE提升O2O引流效率



通过企业微信导购实现线下人群的可持续沟通和再营销



一对一个性化营销，提高用户黏性和复购



定位线下2米精度的访客，抢夺竞品门店顾客

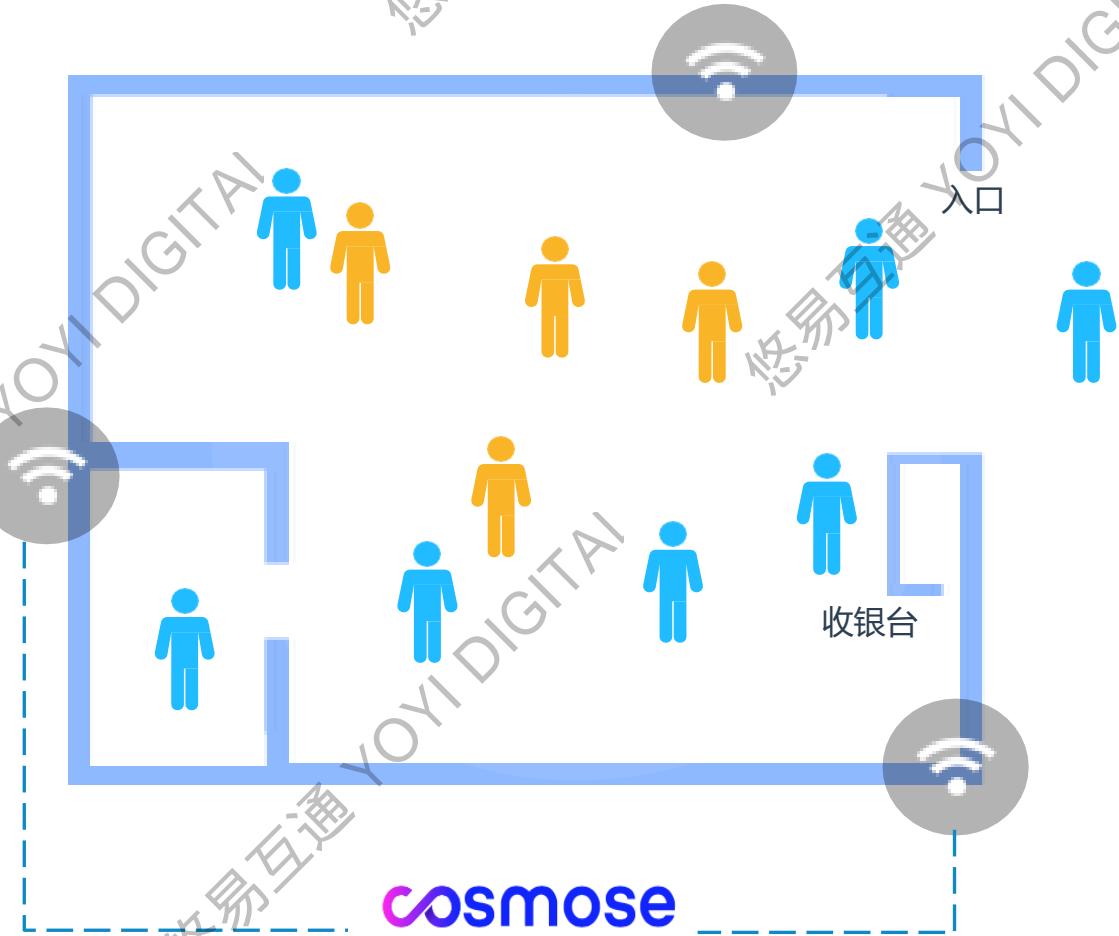
通过COSMOSE线下门店打点，可勘测到店人群与过路人群，挖掘附近的友商顾客进行拦截



友商入口处打点



定位线下2m精度的访客

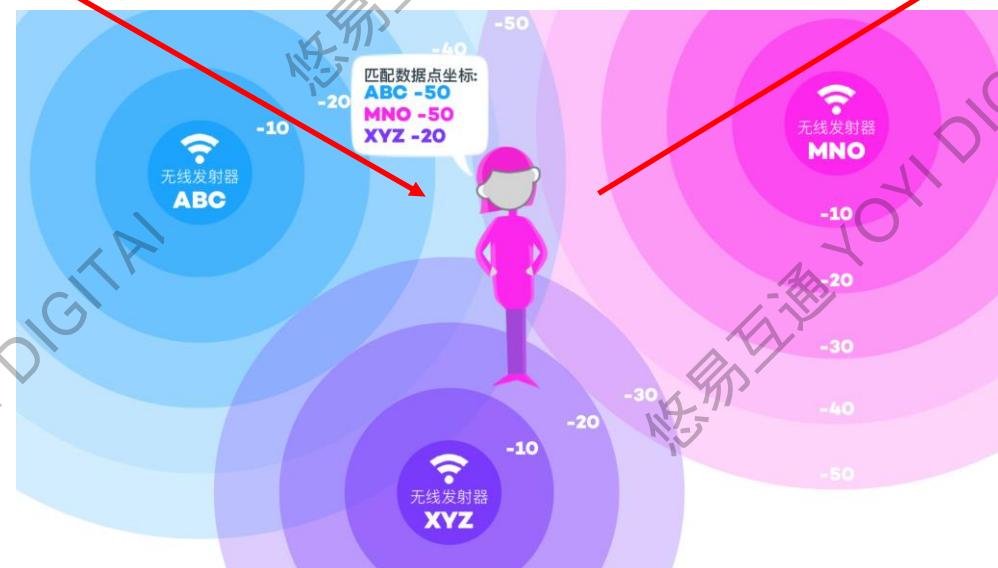


COSMOSE 定位原理



用户在他的手机里下载过一些常规的APP，例如微博，只要他在安装这些APP时同意了APP的条款，即同意分享相关的wifi/gps等地理位置相关信息，用于广告营销。

Cosmose预先在所需线下门店扫描设置数据采集点，以完成对线下空间的解构



当访客走进门店，只要他手机开着wifi功能（无需连接网络），Cosmose就能通过合作的40万个APP收集到该访客的加密匿名设备号，以判断其是否在指定门店出现过。

串联线上人群触达和线下到店验证全流程



合作案例：某服饰品牌线下门店引流，降低人均到店成本



*线下窗口期 14天

注：平均到店成本=总预算/（深度访问（二跳）人数+线下到店人数）

Datesource:Cosmose & Gridsum

合作案例：某咖啡品牌白领领券活动，实现新客到店引流

门店周边“打工人”

多平台数据联动

广告触达-线上领券

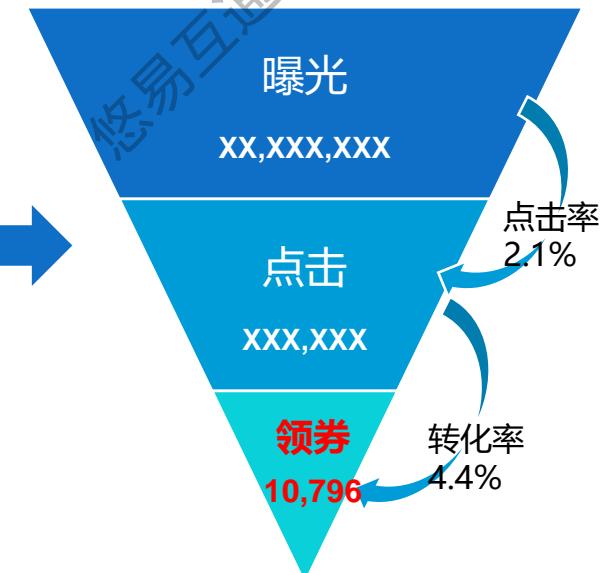
领券转化效果



广告触达



领券



串联线上人群触达和线下到店验证全流程



全域
智能营销
引领者



了解更多资讯



联系专属客服