全来店 渠道商一页纸

渠道赋能工具包 V1.0
2026.11 | 销售随身版 · 请勿外传

一句话定位：收钱吧旗下连锁餐饮数字化 SaaS。存量商户可直接升级，**集团—品牌—加盟商—门店**多级架构原生设计，解决连锁「连而不锁」。

四大能力域

客户问什么，答什么

能力	对应模块	切入点
连锁管控	多级架构、菜单价格一键下发、跨店权限与账务	总部改一次，全店生效
门店运营	POS、扫码点餐、KDS 厨显、排队预点、云巡店	收银出餐一条线
用户运营	会员储值、权益卡、AI 唤醒、全渠道触达	把客人变成资产
供应链	订货、库存、智能排产、WMS、供应商协同	集中议价降损耗
平台与支付	聚合外卖、团购核销、聚合支付、硬件	多平台进一套系统

五步签约流程

资料齐 = 周期短

1. **录档案** — 工商全称、地址、代理范围
2. **签协议** — 电子签，期限至年末
3. **签预付款订单** — 确定预付款金额并完成签约
4. **确认回款** — 余额可用于扣减
5. **开账号** — 掌柜 + CRM + 角色权限

必备资料（缺一项就卡住）

营业执照盖章件 · 统一社会信用代码 · 法人信息 · 对公账户 · 开票类型与税率 · 签约人身份证正反面（非法人另附授权）

三类收益

数字以当期政策为准

类型	口径
进销差	订货价采购、对客价销售，续费年度继续产生收益
支付分润	按商户实际流水结算，结算成本与指导费率分档
增值返佣	短信、聚合配送等按政策比例返佣

开票口径 = 到手分润

专票 / 普票与适用税率直接影响实发金额，开通账号时一次性确认，后续变更走财务流程。

三条纪律 + 常见异议

别踩线

红线

- 不低价：报价不低于渠道订货价，不返现变相破价
- 不窜货：不跨区域、不抢已报备客户
- 不乱承诺：不承诺未上线功能、不代平台表态

高频异议怎么答

「已经有收银机了」→ 讲集团管控与对账，不讲收银；「太贵」→ 用同业态案例算人力与损耗账；「先用用看」→ 开测试集团，先跑一个店。

关键操作提醒

最容易出错的四处

场景	正确做法	错误做法的后果
测试集团	新建集团时勾选「是否测试集团」，新增授权在 PC 端操作	漏勾标记 → 占用正式授权额度、产生费用争议
模块撤销	未激活直接撤销；已激活提交正式撤销，审核后撤回余额	撤销周期最长不超过 1 个月，超过 1 个月不予撤销
客户报备	跟进前在 CRM 报备，保护期内推进	未报备被判公共客户，白做方案
开票信息	签约时一次性确认发票类型与税率	算出的分润与到账不一致，反复对账

价格、费率、分润以全来店crm系统产品-产品价格表及《渠道价格表》为准