渠道商专用 V1.0 · 2026.11 生态化连锁餐饮 SaaS

全来店 渠道商赋能工具包

从「认识产品」到「签下第一单」的完整作业材料：产品与解决方案、生态产品组合、商务政策框架、签约开通流程、赋能支持、营销素材与渠道管理制度，一页看全，随时下载。

4万+	1000万+	600+	7*12
全来店服务餐饮门店	收钱吧累计服务商户	覆盖城市服务网络	客服与服务响应

⚠ **使用说明：**本工具包为**对外发放版**，已移除内部系统地址、内部审批路径与内部成本信息。文中涉及的价格、费率、分润等**具体数字不在本页展示**，统一以全来店crm系统产品-产品价格表及《渠道价格表》为准，系统获取或者由渠道经理定向提供。请勿将本资料转发至渠道体系之外的第三方。

01 **认识全来店**
品牌实力、产品全景、业态方案与客户案例

02 **生态产品**
宴秘书、iCC Grow 等生态伙伴与组合售卖

03 **价格与商务政策**
价格体系、拿货、结算分润与开票口径

04 **合作与签约**
准入条件、五步签约流程、所需资料

05 **交付与开通**
测试集团、正式开通、变更与撤销

06 **赋能与支持**
培训认证、售前支持、市场与服务保障

07 **营销素材库**
PPT、方案、案例、单页与物料获取方式

08 **渠道管理制度**
报备保护、价格秩序、考核与合规红线

09 **常见问题**
合作、开通、分润、售后等高频疑问

10 **联系与申请**
渠道合作入口与对接人机制

11 **客户签约喜报**
按业态查看 179 张签约喜报，预览与下载

1.1 品牌与实力

全来店是**收钱吧**旗下面向连锁餐饮的数字化 SaaS 解决方案。收钱吧深耕支付与门店数字化十余年，累计服务超 1000 万商户、850 亿人次，覆盖 600+ 城市、50 余个城市设有分公司；全来店专注连锁餐饮场景，已服务 4 万余家餐饮门店，覆盖正餐、火锅、自助餐、中式快餐、烘焙、茶饮等业态。

从支付到经营的延伸

客户已有收钱吧支付基础时，升级全来店的门槛更低、信任成本更小，渠道可在存量商户中做二次开发。

连锁基因，不是单店工具

集团—品牌—加盟商—门店多级架构为原生设计，解决「连而不锁」的核心痛点。

全国服务网络托底

本地化实施与 7*12 客服体系，渠道不必自建完整交付团队即可承接项目。

1.2 产品全景：四大能力域

能力域	核心模块	解决的客户问题	渠道切入话术
连锁管控	集团 / 品牌 / 加盟商 / 门店多级架构；菜单与价格一键下发；跨店权限、账务与报表体系	总部政策到店变形、各店菜品价格不统一、财务逐店对账	「总部改一次，全部门店同步生效」
门店运营	正餐 / 轻餐 POS、扫码点餐、KDS 厨显、排队预点、桌边服务、云巡店、门店助手	高峰期收银拥堵、后厨漏单错单、总部看不到门店真实状态	「收银、出餐、巡店一条线打通」
用户运营	会员与储值、权益卡（次卡 / 月卡 / 周期扣款）、AI 沉睡会员唤醒、企微与抖音 / 小红书全渠道触达	会员沉淀在店长手里、复购靠打折、私域无法跨店通用	「把一次性客人变成可运营的资产」
供应链	门店订货、库存与盘点、智能排产、WMS 仓储、供应商协同与自动抛单	订货靠经验、损耗不可控、总部拿不到集中采购的价格优势	「订货数据自动汇总，集中议价」
渠道与平台	聚合外卖、聚合团购核销（美团 / 抖音 / 快手 / 京东等）、自营外卖与商家小程序	多平台多后台、手工录单易错、核销与收银两张皮	「所有平台订单进一套系统」
支付与硬件	聚合支付、扫码 / 刷脸设备、云打印、自助与称重场景设备	收款方式杂、对账难、硬件与软件不匹配	「支付 + 软件 + 硬件一站式报价」
数据与 AI	经营看板、毛利异常诊断、销量预测、AI 经营分析	老板只看营业额、不知道钱亏在哪	「用数据证明你的方案值这个价」

1.3 业态解决方案

按业态提供成套方案与对应物料，报价与实施口径一致，避免「一个客户一套说法」。

业态	典型客户画像	方案重点	配套资料
正餐 / 中餐酒楼	多包厢、宴会多、服务流程长	桌边点单、预点排队、KDS 分档口、宴会预订	正餐解决方案
火锅	锅底加菜、加菜频繁、称重	加菜快速下单、称重收银、翻台与等位	火锅解决方案
自助餐 / 放题	按时段计价、限时用餐	时段计价、超时提醒、押金与浪费管理	放题自助餐方案
中式快餐 / 早餐	高峰集中、客单低、出餐快	轻餐 POS 提速、KDS 出餐、扫码预点	快餐解决方案
烘焙 / 茶饮	中央工厂 + 多门店、短保	订货与排产、报损管理、会员储值	烘焙 / 茶饮方案
多品牌集团	多品牌、多业态、跨区域	集团统一管控、跨品牌会员、财务分账	集团客户案例

1.4 客户案例集

覆盖多品牌湘菜集团、连锁烘焙、中式快餐、区域连锁等标杆客户，可作为方案演示与投标材料的实证支撑。案例集按行业分类整理，含客户背景、上线模块与实际经营改善数据，详见资料下载中心。

渠道使用建议

首次拜访客户时，优先用「同业态 + 同规模」的案例切入，比通用产品介绍有效得多；案例中的经营数据请原样引用，不要自行加码。

02 生态产品

补齐场景 · 提升客单 · 差异化竞争

全来店主产品之外，联合生态伙伴补齐宴会预订、客流增长、门店智能监管、前厅厨房出品协同等专项场景。生态产品可单独售卖，也可与主产品打包，是提升单客价值的重要手段。

宴秘书

面向宴会、预订、包厢场景的专项工具，解决订席登记、定金、菜单确认、宴会排期与到店核销等流程。

- 适配客户：正餐酒楼、宴会厅、婚宴、会议型餐饮
- 组合建议：全来店正餐方案 + 宴秘书，打包做「宴会全流程」主题
- 资料：宴秘书标准版产品介绍（含演示账号申领）

iCC Grow（开侃科技）

面向门店客流增长与线上经营的增长工具，可与收银、会员数据打通，做拉新、复购与平台内容运营。

- 适配客户：连锁快餐、茶饮、区域连锁品牌
- 组合建议：主产品上线后再做增量销售，绑定会员运营话题
- 资料：iCC Grow 产品介绍与系统说明

优海（优海智联）

面向连锁门店的 AIoT 与智能监管能力：以视频设备加算法，做远程巡店、点检考评、客流统计与异常告警，并可延伸至后厨出品核对与食品安全管理。

- 适配客户：多门店连锁、需要总部远程巡检与食安合规的品牌
- 组合建议：与全来店「连锁管控 + 门店运营」搭配，主打「总部看得见每一家店」
- 备注：具体产品型号、接入设备与授权范围以优海当期产品清单为准
- 资料：优海产品介绍与报价，向渠道经理申领

催菜宝（前厅厨房出品沟通系统）

面向正餐酒楼的前厅厨房协同工具：前厅一键起菜、催菜，消息直达后厨大屏并语音播报、桌位计时；支持超时预警与菜齐确认，减少漏菜、卡单与退菜，管理层手机可随时查看出品进度与催菜数据。

- 适配客户：正餐酒楼、宴会等上菜节奏压力大的业态
- 组合建议：与全来店正餐方案打包，主打「出餐快、体验好」
- 效果口径：据产品介绍中的商家使用数据，上菜速度提升 30% 以上、员工效率提升 20% 以上、顾客满意度提升 30% 以上
- 资料：催菜宝系统介绍（可在资料下载中心下载）

生态产品的三条纪律

- 生态产品的**报价与折扣单独确认**，不并入主产品价格表自行组合
- 授权开通与撤销走独立流程，不与主产品模块混用
- 对客承诺的功能边界以生态方产品文档为准，不代其承诺

03 价格与商务政策

结构说明 · 具体数字以当期价格表为准

关于数字

本节仅说明价格与政策的**结构和口径**。软件渠道价、硬件供货价、生态产品价格、支付结算费率与分润比例等具体数字，统一以全来店crm系统产品-产品价格表及《渠道价格表》为准，系统获取或者由渠道经理定向提供，不在公开页面展示。

3.1 价格体系结构

价格类别	计价方式	说明
软件产品	按模块 / 按门店 / 按年订阅	分基础版与增值模块，可组合报价；续费按年计
硬件产品	按台 / 按套	收银机、扫码与刷脸设备、云打印、自助设备等，以当期硬件清单为准
实施与培训	按项目 / 按门店	上门实施、数据迁移、驻场培训等，按服务范围单独报价
生态产品	按账号 / 按年	宴秘书、iCC Grow、优海等，价格由生态方政策确定

3.2 拿货与预付款

- **拿货模式：**渠道商以预付款形式充值至渠道账户，按实际订购的软件模块与硬件从余额中扣减。
- **首次预付款：**具体金额请联系渠道经理咨询；余额不足时无法发放授权。
- **订货价纪律：**对客报价**不得低于渠道订货价**，且需符合当地区域价格秩序要求。
- **余额与退款：**账户余额可用于后续订货，退款条件以《渠道合作协议》约定为准。

3.3 收入构成：三类收益

软件与硬件差价

按订货价采购、按对客价销售形成的进销差，是主要利润来源；续费年度可继续获得对应收益。

支付分润

按商户实际交易流水结算，代理商结算成本与商户指导费率区间分档设置，超出部分按政策返还。

流量与增值返佣

短信、聚合配送等增值业务按政策比例返佣，具体口径见当期渠道政策。

3.4 结算与提现

环节	规则口径
结算周期	按自然月结算，次月固定日期入账至渠道账户（具体日期见当期政策）
提现方式	渠道商在收钱吧掌柜后台发起提现，按财务流程打款至对公账户
到账时效	提现申请审核通过后按财务批次打款，具体时效以掌柜后台提示为准
账户要求	需完成对公账户与开票信息登记，否则影响分润发放

3.5 开票类型与分润金额

开票类型（增值税专用发票 / 普通发票）与适用税率会**直接影响实发分润金额**。签约时须与财务确认开票口径，避免出现「算出来的分润」与「到账的分润」不一致的争议。具体换算规则见《渠道合作协议》附件与渠道经理提供的结算说明。

渠道经理提醒

新签渠道在开通账号环节就要把「开票类型 + 税率」一次性确认到位。这是分润争议最高发的环节，后期变更需要走财务变更流程。

04 合作与签约

准入 · 五步流程 · 资料清单

4.1 合作准入条件

基本资质

- 依法注册的企业主体，营业执照在有效期内
- 具备对公银行账户，可正常开具发票
- 法定代表人及签约人身份信息真实、可核验

业务能力

- 具备餐饮行业客户资源或本地服务能力
- 有基本的实施、培训或售后承接能力（可由总部支持补足）
- 认同统一价格秩序与品牌规范，无重大违规记录

4.2 签约五步流程

1 **录入渠道商档案** 渠道经理发起

在 CRM 系统中新建渠道商档案，登记工商注册名称、公司地址、代理产品范围等基础信息。

- 关键点：公司名称须与营业执照**完全一致**，后续协议、开票、分润均以此为准

2 **签署渠道电子协议** 渠道商配合

以电子签署方式完成《渠道合作协议》，明确合作范围、价格政策、结算方式与双方权责。

- 合作期限：自发起签约日起，至当个自然年年末，到期按政策续签
- 合作保证金：按当期政策执行（含优免期安排）

3 **签署渠道预付款订单** 渠道商操作

确定预付款金额、完成预付款订单签约。

4 **货款确认** 财务

完成回款登记，渠道账户余额到账后即可用于后续订货扣减。

5 **开通账号与授权** 渠道经理 + 总部

为渠道商开通掌柜账号与 CRM 账号，配置账号角色与权限，完成后即可开展业务。

- 账号角色通常包含：渠道伙伴负责人、渠道财务（用于对账与提现）

4.3 签约所需资料清单

资料不齐是签约周期拉长的最主要原因。建议渠道经理在发起前一次性收齐，并按下列清单逐项核对。

类别	资料项	是否必填	影响
企业基本信息	企业名称（工商注册全称）	必填	决定签约主体
	统一社会信用代码 / 注册号	必填	影响签约成功与否
	注册地址 / 实际经营地址	必填	协议与合规审查
	法定代表人姓名	必填	签署有效性
	联系人 / 联系电话 / 电子邮箱	必填	通知与对账送达
	开户行名称 / 银行账号	必填	影响分润自动发放
	开票信息（类型与税率）	必填	影响分润金额
	营业执照、签约人身份证正反面盖章件	必填	合规必备
签署授权	非法人签约须提供签约人身份证正反面及授权文件	视情况	否则协议可能无效

效率提示

营业执照扫描件、身份证盖章件、开户许可证建议提前存成标准命名的电子档（如「公司简称-营业执照-2026」），签约时可直接上传，避免反复补件。

05 交付与开通

演示环境 · 正式授权 · 变更撤销

5.1 测试集团（演示与售前试用）

面向售前演示、客户试用与内部培训场景，可申请开通「测试集团」账号。测试集团与正式集团在系统内独立，避免演示数据污染客户生产环境。

环节	操作要点
申请登记	在 CRM 中新建客户，客户信息填写渠道商公司信息，备注注明「渠道测试集团开通申请」
开户授权	审核通过后新建集团，**务必开启「是否测试集团」标记**，否则会占用正式授权额度
新增授权	测试集团新增授权申请需在 PC 端完成，移动端不支持该操作
历史数据	早期开通、未在系统中报备的测试集团可能检索不到，需通过渠道经理走人工处理

高频错误

新建集团时漏勾「测试集团」标记，是最常见的操作失误，会导致后续授权占用与费用争议。签字确认前请二次核对。

5.2 正式开通与授权

- 客户签约并完成回款后，由渠道商在系统中提交正式集团开通与模块授权申请。
- 按客户实际购买模块逐项授权，**不多授、不预留**，避免授权闲置与对账困难。
- 连锁客户按「集团—品牌—门店」层级授权，加盟商门店授权范围需与合同一致。
- 开通完成后建议由渠道商陪同完成首单试跑（点单—出品—结账—对账），确认闭环再交付客户。

5.3 变更、转正与撤销

场景	处理方式	时效与注意
测试转正式	提交测试集团转正申请，转为正式集团并补全签约信息	需先完成客户签约与回款
未激活模块撤销	在授权信息中找到对应集团，选择需撤销的授权模块	未绑定门店的模块可直接撤销
已激活模块撤销	提交正式撤销授权申请，审核通过后撤销回集团，再按未激活产品退回渠道余额	撤销周期最长不超过 1 个月；超过 1 个月不予撤销
生态产品撤销	走生态产品授权 / 撤销的独立申请通道	与主产品流程分开，勿混用
集团名称修改 / 密码重置	按标准申请单提交，注明集团 ID 与原信息	涉及主体变更需附证明材料

06 赋能与支持

培训 · 售前 · 市场 · 服务

6.1 培训与认证体系

培训类别	内容	适合对象	形式
产品通识	产品全景、四大能力域、业态适配、竞品差异	渠道销售、负责人	线上直播 + 录播
销售实战	客户画像、需求诊断、方案报价、异议处理、demo 演示	渠道销售	工作坊 + 陪访
实施交付	建店配置、菜单导入、硬件安装、数据迁移、首单试跑	渠道实施 / 技术	线上 + 现场带教
售后与运营	常见故障处理、服务流程、客户成功与续费	渠道客服	线上课程

培训排期与报名入口由渠道经理按月发布；完成课程后可申请对应能力认证，认证结果作为渠道分级与项目支持的参考依据。

6.2 售前支持

方案与标书

提供行业解决方案模板、投标技术方案框架、参数应答表，渠道可在此基础上有本地化调整。

演示与试用

演示账号、测试集团、标准演示脚本与话术，支持远程或现场演示。

重点项目陪访

达到一定规模的集团客户，可申请渠道经理或总部专家陪访、方案评审。

6.3 市场支持

- **联合活动：**区域沙龙、行业闭门会、客户答谢会，可申请物料、讲师支持。
- **案例共建：**优质客户可申请包装为联合案例，用于本地市场传播与投标。
- **物料支持：**易拉宝、单页、展架、伴手礼等按活动规模申请，见「营销素材库」。
- **品牌使用：**经授权可在约定范围内使用「全来店」「收钱吧」品牌标识，不得自行改写、组合或注册。

6.4 服务与响应保障

支持通道	适用场景	响应口径
7*12 **客服热线**	商户营业中的紧急故障（无法收银、无法支付）	即时接入，优先恢复营业
渠道商 VIP 群	功能咨询、配置调整、数据问题	接受信息后迅速响应
渠道经理	政策、价格、签约、授权类问题	接受信息后迅速响应

07 营销素材库

拿得走 · 改得对 · 用得上

以下为渠道可对外使用的标准素材。素材统一由市场部维护版本，**请勿使用历史版本或个人留存的旧文件**，避免价格、功能口径不一致。

素材名称	形式	适用场景	获取方式
公司简介（年度版）	PPT	首次拜访、招商宣讲、投标资质附件	下载中心
客户案例集	PDF	方案佐证、投标业绩证明	下载中心
分业态解决方案	PDF	正餐 / 火锅 / 自助餐 / 快餐等定向提案	下载中心
产品单页 / 一页纸报价	PDF	客户留档、微信发送	下载中心
硬件产品清单	在线表	选型、报价、备货	CRM 系统获取
演示账号	在线	现场 demo、线上演示	CRM 系统发起申请
海报 / 短视频 / 朋友圈素材	图片 / 视频	本地市场推广、社群运营	公众号、视频号

素材使用三条底线

不改价格、不改功能承诺、不改客户 logo 与数据。需要本地化改写（如加入渠道商 logo、区域信息）请提交市场部审核，一般 2 个工作日内反馈。

08 渠道管理制度

报备 · 秩序 · 考核 · 红线

8.1 客户报备与保护

- **先报备后跟进：**意向客户须在 CRM 中登记报备，未报备客户可能被判为公共客户。
- **保护期：**报备通过后在约定保护期内享有优先跟进权，逾期未推进将释放。
- **冲突处理：**同一客户多方报备时，以首次有效报备 + 实际推进记录为准，由渠道经理裁定。

8.2 价格与区域秩序

不低价

对客报价不得低于渠道订货价，不得以补贴、返现等名义变相破价。

不窜货

不跨授权区域、跨授权行业抢夺已归属客户。

不乱承诺

不承诺未上线功能、不做私下定制承诺、不代客户承诺平台政策。

8.3 考核与分级

渠道分级通常参考：签约客户数、激活门店数、回款规模、交付质量、客户满意度与合规记录。分级结果影响价格档位、项目支持力度。具体考核指标与周期以当期渠道政策为准。

8.4 合规红线

触碰即处理

- 以全来店 / 收钱吧名义对外签约，或私自制作带品牌标识的合同、印章、证书
- 截留、挪用商户结算资金或代收款项
- 虚假宣传补贴、返现、政府项目资质
- 未授权将客户数据导出、转售或用于其他业务
- 将渠道专属价格、政策文件外传至非渠道方

09 常见问题

渠道商高频疑问

成为全来店渠道商需要什么条件?

需要合法注册的企业主体、对公账户与开票能力，以及餐饮行业客户资源或本地服务能力。通过资质审核、签署渠道合作协议并完成首次订货后即可开展业务。

我没有实施团队，能承接项目吗?

可以。总部提供标准实施方法论、远程支持与本地服务网络；渠道可先承接销售与客户关系，实施交付由总部或本地服务团队配合。建议首单选择标准化程度高的轻餐客户，跑通后再承接复杂集团项目。

客户想先试用，怎么安排?

申请开通测试集团账号用于演示与试用。注意新建集团时须勾选「是否测试集团」标记，且新增授权需在 PC 端操作。测试集团转正式需在客户签约回款后提交转正申请。

分润什么时候到账？怎么提现?

按自然月结算，次月固定日期入账至渠道账户；渠道商在掌柜后台发起提现，按财务流程打款至对公账户。前提是已完成对公账户与开票信息登记。具体结算日与到账时效以当期政策与后台提示为准。

开票类型为什么会影响到手的分润?

分润金额与开票类型、适用税率相关，专票与普票、不同税率对应的实发金额不同。签约开通账号时须一次性确认开票口径，避免后续争议；变更需走财务变更流程。

客户经营不善要退店，已购模块怎么处理?

未激活模块可直接撤销；已绑定门店的模块需提交正式撤销申请，审核通过后撤销回集团并按未激活产品退回渠道余额。撤销周期最长不超过1个月，超过1个月不予撤销。

能否自己定价、自己给折扣?

不能低于渠道订货价销售，折扣空间来自你的进销差，而不是突破底价。大客户需要特殊价格支持时，向渠道经理提报特价审批，审批通过后按批复价格执行。

面对美团、客如云等竞品怎么打?

不打单点功能对比，打「连锁管控 + 银行金融解决方案+生态产品对接+AI + 本地服务」的组合差异：集团多级架构与一键下发、支付与软件同源不扯皮、本地服务响应快、可按业态给成套方案。同时用同业态案例做实证，比参数表更有说服力。

素材可以直接改吗?

可以加渠道商自身 logo 与联系方式，但不得修改价格、功能承诺、客户 logo 与经营数据。本地化改写请提交市场部审核，通常 2 个工作日内反馈。

渠道协议到期后怎么办?

合作期限通常至当个自然年年末。到期前渠道经理会发起续签评估，参考考核指标与合规记录确定续签档位。考核达标且无违规的渠道一般可顺利续签。

10 联系与申请

合作入口 · 对接机制

渠道合作申请

有意向成为全来店渠道合作伙伴的企业，可通过以下任一方式提交申请，我们会在 2 个工作日内联系您：

- 扫描二维码，填写渠道合作申请表
- 联系对接的渠道经理，提交企业资质与业务简介
- 拨打渠道合作专线 **400 986 9999**，说明所在城市与客户资源情况

已签约渠道的支持入口

政策与价格	CRM 系统获取
签约与授权	CRM 系统发起客户报备和授权
商户故障	7*12 客服热线
素材与市场	下载中心

扫码填写渠道合作申请表

11 客户签约喜报

按业态查看 · 一键预览下载

签约喜报按业态分组收录，共 179 张。点击业态展开查看，输入品牌关键词可跨业态查找；每张喜报支持在线预览与单张下载，可直接用于微信、朋友圈与客户提案。

客户签约喜报共 179 张，按轻餐业态、正餐业态、景区美广业态、集团多品牌多业态、银行合作喜报分类，可在线版按业态展开、搜索、预览与下载。

↓ 资料下载中心

在线查看 · 一键下载

本页所有内容均可直接打印或导出为 PDF 存档、转发。以下为配套单文件，随版本更新同步替换。

全来店产品资料库

PDF

全来店宣传册 2026

11 MB ｜ 客户拜访、展会派发、微信直接转发的标准介绍物料

下载 PDF →

PPTX

公司简介（2026 年 7 月版）

159 MB ｜ 招商宣讲、投标资质附件、渠道培训开场，建议在电脑端下载

下载 PPT →

PPTX

全来店案例集（2025 年 11 月版）

38 MB ｜ 多品牌湘菜集团、连锁烘焙、中式快餐、区域连锁等标杆客户实证，方案演示与投标佐证

下载 PPT →

PDF

自助餐场景解决方案（功能亮点）

3.1 MB ｜ 自助餐业态定向提案，功能亮点速览，适合现场演示与客户留档

下载 PDF →

产品操作手册资料录

在线

全来店安装指引

在线工具 ｜ 门店助手、装机必检、正餐 POS、KDS、点菜宝、全景菜单等模块的安装指引，支持 Windows / Android / iOS

打开安装引导 →

待补

更多产品操作手册（陆续上架）

其余模块的操作手册、配置指引正在整理中。上架前如需了解具体功能，可联系对接的渠道经理。

销售工具

PDF

渠道商赋能工具包 V1.0

2.5 MB ｜ 完整版，含全部十个章节，适合发给渠道商存档与培训

下载 PDF →

PDF

渠道商一页纸速查

0.7 MB ｜ 产品 + 流程 + 关键纪律，打印后随身携带

下载 PDF →

XLSX

签约资料清单（可勾选）

渠道经理逐项核对用，减少补件往返

下载表格 →

XLSX

客户报备与跟进表

报备登记、阶段推进、预计签约月份一表管理

下载表格 →

MD

工具包大纲（可编辑）

用于后续补充内容、调整章节结构的源文件

下载大纲 →

生态产品资料库

PPTX

宴秘书标准版产品介绍

29 MB ｜ 含宴小秘能力说明，正餐酒楼、宴会场景提案专用

下载 PPT →

PDF

iCC Grow（开侃科技）产品介绍

47 MB ｜ 客流增长与线上经营，含系统说明，适配连锁快餐与茶饮

下载 PDF →

PPTX

催菜宝系统介绍

6.1 MB ｜ 前厅厨房一键起菜催菜、大屏语音播报与超时预警，出品协同方案

下载 PPT →

版本与更新

当前版本 V1.0（2026 年 11 月）。工具包按季度复核：产品能力、生态产品与素材以最新版本为准；价格、费率、分润等商务条款**以签约当期文件为准**，本页不作为报价依据。

本资料仅供全来店授权渠道商内部使用，禁止外传、复制或用于非授权用途。文中涉及的价格、费率与分润比例以全来店crm系统产品-产品价格表及《渠道价格表》为准，系统获取或者由渠道经理定向提供。