

积分商城软件开发,积分商城源码开发（源码搭建）

产品名称	积分商城软件开发,积分商城源码开发（源码搭建）
公司名称	广州千汇凡网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区东英科技园3号楼东塔801-8
联系电话	19526271880 13058228105

产品详情

积分商城系统开发，找谢先生:【1347年16月26日15十8分电/微】积分商城软件开发,积分商城源码开发,积分商城平台开发,积分商城APP开发,积分商城系统多少钱,积分商城软件价格，积分商城APP功能,积分商城平台介绍，积分商城系统搭建

玩法一：登录商城即获积分

像商城小程序，可以设置用户授权登录商城即可获得相应的积分，利用这个方法可以增加积分商城的活跃度，提高用户的主动性，这样才能使积分产生“粘性效应”，所以商家可以在小程序后台中设置一下有关登陆获取积分的规则，来增加使用积分商城的数量以及用户黏性的问题。

玩法二：购买商品获取积分

用户购买或者下单的时候，也可以获得相应的积分，这个积分可以根据产品的单价多少来计算，价格高，积分也就越高，这样就够提高用户使用积分商城的次数。从而潜移默化地改变用户消费习惯会更加愿意使用小程序积分商城来通过不断累积积分来提升购买商品，从而让商家获取相对稳定的用户流量。

玩法三：积分兑换商品

怎么样可以吸引用户不断复购，不断的来累积积分呢？商家可以设置积分商城，通过积分来兑换相应的产品，吸引用户愿意进入到积分规则中，只要在不断积累到一定数额的积分，就可以获得相应的优惠商品或者是免费商品，这个方法可以提升用户的忠诚度，以此来让商家实现盈利。

玩法四：利用会员结合积分

商家还可以通过会员制度与积分商城的相结合，来让培养新用户成为老用户，让用户在商城中产生复购率。并且通过积分与会员的双层优惠力度下，用户是能够感受到实实在在的优惠力度的，因为不同等级的会员所享受获取的积分不同那么相应的兑换的商品也会不一样。

商城小程序中的积分商城的玩法就介绍到这，商家想要在小程序中盈利，就需要不断的创新，不断的推出特色的营销方式，吸引客户的同时提高店铺的经营效益。

积分商城的“积分”概念，指的是用户（更多指的是经过注册验证的用户）在消费后获得的一种奖励，从而实现客户关怀、客户忠诚度提升的目的。其消费模式包括传统的现场消费如超市购物，也包括现在日益普及的网上购物。

积分商城的“商城”概念，除了有传统常见的商家聚集成市意思，更多指的是以基于互联网环境的使用电子支付、快递等工具进行交易的网络门店。积分是商城推出的一种会员奖励计划。商城内所有商品都参与积分返利活动，您获得的积分可以在商城购物中，直接作为现金抵用，购买商城内的商品。

积分商城运营理解模式

1、积分商城的第一种理解，偏重于“积分”。即积分商城是专门为消化“积分”这一奖励而特设的网上商城，会员可以使用积分兑换商城陈列的礼品，整个兑换过程用户除了消费积分而不会另外产生新的消费成本。在这里，商城是为了“积分”而存在。

2、积分商城的第二种理解，偏重于“商城”。即积分商城是一个可以在网上消费这一过程产生“积分奖励”的商城。在这里商城的存在意义并非是为了消化这些积分，而是作为一种体现客户关怀的辅助手段。如商城积分、VIP卡及会员规则，商城的积分，指用户通过付款购买商品交易成功后，商城对买家的一种返利活动。所有的商城商品都参与积分返利活动，返点比例根据会员等级的不同返还不低于商品销售价的0.3%（详见会员优惠政策）。用户获得的积分可以在下一次购物中，直接作为现金抵用。用户获得的积分，可按本规则在下次购物中，直接抵用现金购买商城内的商品。积分情况以“我的帐户-积分明细”记录为准。

3、积分商城的第三种理解，将“积分”与“商城”中和在一起，两者互补关系。一方面，网站可以产生积分的“积分奖励”规则，另一方面，网站也提供商品的展示平台，会员可以通过积分购买商城上的商品，同时也可以按正常价格出售。如果会员对商城内的商品不满意，还可以申请积分转化成现金兑换。

积分商城系统应该怎么去运作呢？

相信不少的商家对于这个系统还是不太了解，积分商城虽说存在一些问题，但是相信随着时间的推移，这些问题都会得到解决的，Mcmore小编在此进行积分商城系统的分析：积分商城可能存在的问题

- a) 提供给用户的兑换品种远不能满足用户的个性化需求，物品种类少，客观上造成用户对积分不敏感。
- b) 限于人员与合作的局限性，往往受用户欢迎的积分兑换商品不能长期的、持续的进行，只能搞“运动式”活动，长期以往，客户满意度下降。
- c) 积分兑换少、推荐分享转化积分少，成功兑换商品难度高，造成客户对商品兑换失去兴趣，兑换少，从而让积分商城变成摆设。
- d) 由于积分兑换的特殊性，基本只能在营业厅兑换发放，客观来说要求用户跑到营业厅领取，给用户体验带来极大伤害。

积分商城针对性分析

- 1、根据公司性质选择商品，满足客户需求，如婚庆商城系统可添加各类婚礼饰品，以女客户需求为主。
- 2、根据积分商城的客户量，针对性增加网站运行时间。这在微信商城系统后台可以实现。

3、制定完善积分兑换规则，适量提高兑换积分，增加适量低积分商品，吸引客户参与积分兑换，增加积分商品吸引度，总体上增强用户粘度。

4、使用积分平台，用户通过网上兑换，将商品直接通过快递或其他渠道，送到客户手中，无需到营业厅领取

5、积分有效期成本控制，积分只要在用户账户中，就随时可能会被消费，而对于企业而言积分都是真金白银的成本。如果没有有效期的限制，长年累月，大量账户中就会有非常庞大的遗留积分，而这部分基本对于企业而言是不可控的成本因素，一旦由于某个漏洞或其他原因这部分积分被激活，会在短时间内造成很大的成本飙升，这对企业而言是不可接受的。

商城内的商品可能是企业代销来的商品，而积分奖励方式是会员自己通过努力获得的，可以自由选择是否积分兑换商品或现金，同时又可以给商城充值来增加会员积分，以达到购买商品所要的积分。这类网站有了灵活的积分兑换方式，给积分商城增添新的活力。