

分销系统分销模式解决新品推广难、客户不活跃、复购率低等痛点。

产品名称	分销系统分销模式解决新品推广难、客户不活跃、复购率低等痛点。
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

云平台 积分商城

前言：

一直以来，不断推出新产品、吸引新客源、拓展推广渠道是实现商家可持续发展的生存之道，但商家同样也面临着拉新乏力、新品推广难、客户不活跃、复购率低等痛点。

积分用途：

1、吸引新用户 设置多种赚积分途径以及多样化的积分内容兑换，吸引新客持续访问店铺，并以会员专享福利，刺激用户完成首单转化。 2、激活老客户
对不活跃的客户（沉默或将流失），用签到有礼、积分赠送等形式唤醒客户，刺激消费。 3、提升留存
借助积分发放、会员特权来让客户享受到高折扣的会员价和积分兑换权益，对留存客户也是相当管用的。

。

积分目的：

用户粘度，高的境界就是复购率。一个人消费次之后，还能够让他再来消费第二次，第三次，第四次，这位客人贡献的收入肯定是越来越多。

积分主要为了达到：拉新、促活、维系、增收的目的。

如何用好积分，激活平台用户活跃度，提高用户留存 成为了每个平台运营者需要思考的问题！

微三云积分商城应用

积分商城是产品会员体系的一部分，常作为会员奖励以提升用户对产品的认可。

通常来说，电商类、o2o服务类经常采用积分商城促成“赚取积分-消耗积分”的消费闭环。

积分商城运营目标及实现手段

积分商城的目的：获取用户、提高活跃度、提高留存率、获取收入、自传播。

获取积分：

获取用户、自传播：

(1) 新用户关注公众号，奖励积分，其推荐人奖励积分

(2) 新用户绑定手机，奖励积分，其推荐人奖励积分

(3) 完成首单奖励，奖励积分，其推荐人奖励积分

提高活跃度：

(1) 每日签到送积分

(2) 连续签到送积分

提高留存率：

(1) 商城购买商品赠送积分

(2) 销售收益

(3) 积分有效期

积分获取方式：

公共平台： 1、新用户关注 2、新用户绑定手机 3、首单奖励 4、签到

销售收益： 销售收益可设置积分

商城： 购买商品赠送积分

微三云积分商城的优势：

1、产生积分的渠道非常丰富，用户可以通过签到，销售收益，购买商品等方式获得积分，而大范围的提供获取积分的入口，才能加大积分对于用户的粘性。

2、产生的积分可以到积分商城里进行购物消费，打造赚取积分-消耗积分的消费闭环，提升用户留存，激活用户活跃度。

3、平台可以根据自身的运营来进行灵活调整积分规则，从而达到吸引用户到沉淀用户的目的，同时，将所有现金的流动掌控在自己手中，也能够有效的帮平台规避运营的风险。

总结：

积分应用+积分商城，打造“赚取积分-消耗积分”的消费闭环！
助力平台有效的获取用户、用户活跃度、提高留存率。

微三云公司介绍

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌有“微三云”、“莞云”、“莞链”、“云视商”、“超云APP”等，公司创立于2014年，是高新技术企业、双软认证企业，经历7年深耕，从4个人发展到如今400多人，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业30万多家，源码运营客户超过6万家。

1. 分销系统模式有哪些？

(1) 直接销货模式

从字面上理解就是厂家直接销货，不经过各个层级的分销商代理商等等减少中间环节，平台的业务员通过将自己的朋友，粉丝，顾客进行产品购买，然后为其提供积分，返利等相关奖励。

(2) 层层分销模式

这个模式设置了层层代理商、分销商，不同身份设置相应的佣金比例分成，这种方式能够有效的激励推广者更加积极的帮助企业推广卖货

分销系统模式定制

2. 应用了分销系统模式主要优势：

(1)了解客户

商家从分销后台了解消费者对产品的使用情况，通过与消费者直接进行沟通，了解消费者的实际需求，但调整自己的服务方式，满足客户的要求。

(2)源源不断获取客源

借助分销系统模式以与老客户建立良好的信任关系，让老客户拉进更多新的客户，吸引更多新的粉丝加入，粉丝数量增加，自然销量增长。

分销系统模式提高复购率

(3)激起消费者购买欲望

分销系统模式平台可以激起消费者购买产品的欲望，在购买之后，消费者也可以成为分销商。在整个消费的过程中，消费者转变成了推广者。消费者在体验产品之后，通过推广产品获得一部分佣金。

分销系统模式能那么火爆，营销价值持续长久，主要是借助这个强而有力的流量入口为销售起点为，社交病毒式裂变为基础，加入多种奖励机制，让消费者等群体自愿为平台推广。

