

# 拼多多新店代运营 新零售时代 品牌会员运营三大技巧

产品名称	拼多多新店代运营 新零售时代 品牌会员运营三大技巧
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

近年来，零售行业的竞争越发激烈，以消费者为中心的“新零售”战役已经打响。各品牌纷纷摩拳擦掌，希望在这场竞争中夺得一席之地。在“新零售”与“互联网+”的浪潮下，如何打造以消费者为中心的新营销体系，做好会员运营，成为众多品牌的核心诉求和发展方向。

### 拼多多新店代运营 新零售时代 品牌会员运营三大技巧

近年来，零售行业的竞争越发激烈，以消费者为中心的“新零售”战役已经打响。各品牌纷纷摩拳擦掌，希望在这场竞争中夺得一席之地。在“新零售”与“互联网+”的浪潮下，如何打造以消费者为中心的新营销体系，做好会员运营，成为众多品牌的核心诉求和发展方向。

小编简单梳理了三个会员运营

技巧，赋能品牌会员运营，实现线上线下客流高互动，高活跃，助力品牌销售增长！

#### 01 会员权益激励，带新客：

通过发优惠券、积分、新人红包、现金红包等多种运营策略，结合不同的营销情景（日常商品促销、节日节气、电商大促、场景主题、自主活动等），吸引新用户注册成为品牌会员；通过拼团促销、投票答题、抽奖活动等活动，与会员持续互动，让老会员通过社交圈自发分享，邀请新用户裂变。

例如：在应季新款期间，鞋服零售品牌可发起“邀好友助力-获百万鞋服优惠券”、“一元抽季节限定鞋服盲盒”等活动，通过权益激励新用户注册、引导老用户带新用户，实现引流获客。

## 02 会员营销玩法，变常客：

通过限时积分兑换、创意签到送权益、优惠券派送、促销活动、到店核销等方式，有效刺激用户下单转化，提高用户活跃率和购买率。设置每日任务，通过做任务得积分奖励，引导用户行为，增加商品转化。

例如：借劳动节营销，零售品牌可选择品牌爆款商品，发起“xx同款-五一假期限定活动”，以低价、限时、限量等吸引不同群体的用户，促进用户活跃转化；还可以发起“每日答题赢大奖”活动，保持用户持续活跃。同时，品牌线上商品及优惠券，还可以设置到线下门店进行核销、自提。将线上流量导流到店，辅助品牌线下二次付费转化。

## 03 会员分层运营，促贵客：

打造多等级会员权益，根据用户行为数据，商品订单数据，活动数据等多维度数据内容，构建用户画像体系，构建用户标签，对用户进行管理，并根据不同客户的喜好进行分类准确化营销，助力业务增长。

例如：零售品牌在策划营销活动时，对于喜欢经济实惠、购买频次高、客单价低的会员，可以策划每周会员购，推送进店有礼、分享返利优惠券等；对于追求品质、购买频次低、客单价高的会员，可以策划VIP专享会，优惠券组合包等。

拼多多新店代运营 新零售时代 品牌会员运营三大技巧