

积分商城运营体系如何构成？商家如何做积分运营？

产品名称	积分商城运营体系如何构成？商家如何做积分运营？
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

最近积分商城十分火热，为了打通线下线上市场，提高用户留存，商家们想要创建自己的积分商城运营体系，积分商城定义是什么？积分商城运营体系如何构成？

积分商城定义是什么？

积分商城的定义可以拆解为“积分”及“商城”来理解，积分是指用户在消费或参与积分营销活动后获得的奖励，从而提高客户忠诚度及复购率。商城则指区别于传统线下门店，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用户奖励计划。商城内所有商品都参与积分返利活动，用户获得的积分可以在商城购物中，直接作为现金抵用，购买或兑换商城内的商品。

积分商城运营体系构成：

- 1、搭建一个合理的积分体系：需要有系统的积分运营体系，杜绝积分滥发的情况；
- 2、为积分商城设计一个基础价值：为积分定价，确立一个积分与现金等值的概念，例如10积分=1元，赋予积分的金钱价值感；
- 3、让用户消费积分的手段：通过不断让用户手里积累的积分消费出去，让积分有效循环，从而激发用户的积极性，提高用户获取积分的意愿；
- 4、让用户有获取积分的渠道：用户要获得了积分才能进行运营，因此，需要设计用户获取积分的渠道，太容易获取显得积分价值低，太难获取则难以快速形成运营规模；
- 5、不断提升积分价值感：通过运营手段，不断提升用户对于积分的价值感，让积分变成用户手里有价值的资源。
- 6、如何纠正积分滥发的现象：通过大力度的积分抽奖活动消耗掉原有的积分，并后每年的积分清零功能

, 为不合理的积分设置有效期。

积分商城运营体系可为商家企业带来可预见的积分营销效果，是商家打开营销新纪元的必要工具。

积分商城怎么做呢？

1：稳固客流，拉拢顾客

既然无法在短时间内获得新客源，面对已经饱和的经济市场，商家首先要做做的就是稳固现有顾客，将他们转化为自己的私域流量。那么如何才能拉拢顾客呢？小编认为，积分商城或许助一臂之力。

2：寻找靠谱团队，随时解决运营难题

稳定好流量之后，门店就要开启运营之路了。对于小白商家来说，没有过多的运营经验，在如此复杂的环境下，遇到问题只能干着急。小编认为，与其到处碰壁加大试错成本，不如从根本上解决问题。门店在接受代运营服务之后，就等于拥有了靠谱的运营团队，再遇到运营难题，便可以找他们帮忙解决。这样一来，门店的运营、设计、选品、流量成本将会大大降低，碰壁的概率也会有所减少。

商家可以对门店的忠实顾客实行积分管理制度，只要是在门店内花费达到规定的额度，即可实行积分制度。顾客再次消费的时候，就可以根据比例进行积分。等到顾客账户内积分累积到兑换标准时，就可以用积分去兑换商城中精美的商品了。对于顾客来说，这种“薅羊毛”模式很受他们的欢迎，反正怎样都是要消费，为何不去可以兑换商品的门店去消费呢？