

## 积分商城，怎么拓展新客？怎么提升复购率？怎么提升客户活跃度？

产品名称	积分商城，怎么拓展新客？怎么提升复购率？怎么提升客户活跃度？
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

### 产品详情

## 怎么拓展新客？怎么提升复购率？怎么提升客户活跃度？

很多企业、公司都是打灯笼找流量，却不知道流量到底在哪？花高成本去引流，结果钱花了，用户也没有引来，这是引流的难点

另外对于企业来说，创新并不是一件容易的事情，特别是想要打造一个新产品并推向市场，比普通产品难度更大。大的原因，是在用户的默认选择中，新产品并不具备认知，或认知度、认可度、信任度都是低的。既然新产品初期那么难推广，有什么办法可以借力？以降低推广难度呢？

还有很多商家朋友反馈说，自己店铺会员回购率低，老客留不住，没有好的方案去留住他们继续消费，无法培养忠实客户群体

以上都是做商家的痛处。

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。

景尧先给大家举个例子：

我去过一家烧烤店，他家呢有个活动，消费满300元，你只需要再加1元，就能获得价值8元的啤酒100瓶

。但是有个限制，就是需要分20次才能获得。我心想这，1块钱给800块钱啤酒，合适啊！就算一次给五瓶也合适！于是，我就被这家店锁定了。其实这个看似简单的方法，有两个非常关键的套路点，不知道大家想到没。

下面先讲正题，结尾景尧为大家解答。

留住老客户的重要性大家都知道，但是怎么留住呢？景尧把接触过的商家实战经验分享给大家，非常实用！一、营销活动常见类型 营销活动是我们常见的激活老客户的方法。1、新品打折 2、搭配套餐 3、买一送一 4、关注/收藏得优惠券 5、满减活动 6、购物津贴 7、积分

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！

## 1、新品打折

新品打折是很多小伙伴在刚上

架宝贝的时候都会去做的，对

于转化能起到很好的效果。

原价300元的衣服，现价8折，只

需要240元就能拿到手，而且jin

限前100名，买了就立刻发货，还

送优惠券，促进买家复购。

## 2.搭配套餐

购买指定主推宝贝，再加37元可得

任意100元以下的宝贝，或者再加47

元可得任意150元以下的宝贝。这样

搭配销售可以很大程度上拉动销售

量，利用买家占便宜的心理，加一点钱就可以得两件宝贝。

当然，这样搭配销售，我们一定要提前设置好加价购的宝贝价格，不要自己做了亏本买卖。

### 3.买一送一

买一送一这种优惠力度比较大的活动，我们可以放在特定的时间去，比如说6月18号的0点到1点，全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格高的作为成交的后金额。

像这种全年少有的优惠，前期只要通知到位，到时间了一定大卖，买家会自主的提前收藏加购。

### 4、关注/收藏得优惠券

优惠券面额一定要大，不要弄那种1元、2元的优惠券，没有吸引力。

### 5.满减活动

活动当天，全场产品满199减30

元，满299减50元，多买多减

## 6. 购物津贴

购物津贴是在活动期间推出，用于消费者购物时按照满减门槛直抵减一定面值的消费券。购物津贴和优惠券可以叠加，所以可以为商家和平台在对方已有优惠基础上的额外叠加，以实现多重运营目的。而且购物津贴可以在认知上和优惠券形成差异化，提升用户的优惠感知（同样的优惠金额，多重优惠>单一优惠）

## 7. 积分

### 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。

关于上面景尧讲的例子，大家现在想到了吗？

其实个点：它都已经做到一元了，那为什么能白送？白送岂不是更让客户满意吗，真不能白送？其实这里利用心理学的禀赋效应。简单来说，白给的我们一般都不会去珍惜。但一旦花钱购买

我付出了价值就完全不一样了，所以宁愿让客户掏一块钱，也不能完全白给他。

第二，为什么是送啤酒？不是送打折券优惠券现金抵扣券？不一样吗？。还真不一样，啤酒是强关联物。想到烧烤，撸串，我们是不是自然就想到了啤酒，想到了啤酒我们是不是自然也就想到了这家店呢？而如果换成了优惠券和打折券，就完全没有这个关联性了。

以上就是本次景尧分享的内容，感谢大家认真看到这里，感兴趣的朋友记得关注并留言！景尧都会一一回复