

如何做好实体店会员管理和维护？

产品名称	如何做好实体店会员管理和维护？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

商家在做会员管理时，通常存在以下误区：

只重视新客户的开发，而忽视老客户的维护，忽视了客户的流失。

没有对客户进行细分，对购买特价商品的客户关注过多，而没有去照顾那些优质客户。

没有对客户生命周期管理，没有深度挖掘客户的附加值。

实体店会员到底应该如何管理和维护？会员管理是需要一个长期维持的关系，更需要商家有技巧地去经营，就和大家盘点实体商家那些痛和难：如何做好实体店会员管理和维护？给大家带来了一份实体店会员管理方案！

建立会员画像：

通过分析消费者社会属性、生活习惯、消费行为等主要信息的数据之后，立体地抽象出一个用户的商业全貌。

会员画像为企业提供了足够的信息基础，能够帮助企业快速找到用户群体以及用户需求等更为广泛的反馈信息。

用户全生命周期管理：

新用户：在初始阶段，根据用户的属性推荐一些用户感兴趣的内容。

成熟用户：处于活跃期，对店铺营业额贡献很大的阶段，需要通过运营策略来延长用户的成熟度。

睡眠用户：处于休眠期，通过推送一些有趣的内容来重新激活用户。

用户流失：这里要唤醒流失的用户，如果唤醒多次无效，可以直接抛弃这类客户。

建立会员体系：

会员体系是整个会员管理的基础，其中规定了会员资格如何获得、会员享有哪些奖励与优惠权利等。

会员资格获得方式：常见的有免费获得、消费金额达到一定额度时获得。

会员的奖励与优惠：在会员的奖励与优惠部分，规定了每一级别的会员都享有不同的奖励与优惠，包括会员积分、会员促销、会员日优惠、会员升级、降级权益等。

私域搭建，实现裂变：

我们可以使用一些大数据智能营销的工具来将已有的会员数据进行增值变现，实现用户裂变，把的营销信息推送给客户，从而使其到店消费，商家引流、留存和产生复购。

我们助力商家裂变式拓客,打造线上线下联动的运营体系。将用户沉淀在商家后台系统里，成为商家的私域流量，依托于大数据和客户信息，建立完善的会员画像。根据用户不同的生命周期阶段，进行不同的运营策略。通过会员体系不断触达用户，激活用户，提升转化，让生意好做