

微商城会员积分运营怎么做？积分商城+商业模式+系统搭建，微三云系统

产品名称	微商城会员积分运营怎么做？积分商城+商业模式+系统搭建，微三云系统
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
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503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

微商城会员积分运营怎么做？积分商城+商业模式+系统搭建，微三云系统

前文引言：微三云介绍：微三云经过8年技术开发+服务6万以上客户平台落地经验沉淀，形成了4+1五大系统生态（区/块/链/供应链/超级App/云视商+电商云平台）。针对以上品牌企业DTC转型面临的种种困难，微三云结合市场现状和丰富的一线成功案例，从商业模式、组织人才、数字化技术、零售场景、客户经营、IT系统等多个维度，深入浅出的分析总结了中国品牌企业DTC转型的现状和成功要素，然后系统性的描绘了一张能够指导品牌企业进行DTC转型的战略蓝图。大到集团品牌企业DTC转型的战略要点，小到一个零售数字化触点的场景构建，均有具体咨询详细方案。微三云介绍 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>

小编介绍:微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

积分营销+消费积分+商城搭建+小程序开发

导读：会员积分并不是新事物，它已成为各行业中普遍使用的一种常见营销手段，也就是我们常说的会员积分营销。

但许多零售企业只把会员积分当成是一种附加彩蛋的行为，并没有把它用作一种有效的营销方式，如果企业能把会员积分整合到日常的营销活动中，那会员积分营销会为企业带来更好的价值，策略执行得当，将大力提升已有客户的忠诚度，提高对新客户的吸引力，帮助品牌调动会员积极性实现高ROI转化。

在微商城会员积分运营链路中，积分营销对于会员复购、会员激励是很有效的营销手段，与会员等级、会员储值等相结合，往往能达到“1+1>2”的营销效果，被越来越多的商家用于维系老客。

积分体系的核心在于激励顾客产生消费行为，获取积分，消耗积分，持续活跃。因此对于商家来说，打造强大的积分体系，能够培养会员忠诚度，提升会员粘性，提升复购，带动营收。

积分营销方案该如何设计，才能提高会员活跃率呢？第/一部分：积分获得激励1.推广用户，给新用户和推荐人均赠送积分2.签到送积分

3. 消费购物送积分4.参与活动送积分

第二部分：积分使用1.积分抽奖，每次消耗一定积分参与抽奖2.积分兑换产品：积分兑换，积分+现金形式兑换产品3.积分兑换股权或兑换其他权益4.积分点对点转赠与交易

第三部分：积分生态玩法1.广告电商模式：消费送积分，积分通过看广告每天释放一定比例为现金，实现消费返利，辅助以团队分销奖励。2.消费返利模式：积分静态释放，每天万分之多少静态释放，再结合团队分销奖励加速释放3.嗨购共享购模式：消费送积分，积分作为可以获得每天空投通证的凭证，通证可以在交易区自由挂卖交易，积分每天增值单边上扬，实现消费增值。4.积分众筹模式：消费送积分，积分通过参与泰山众筹模式，每轮增值30%，静态+动态收益，实现积分活动返利。

总结：

面对千人千面的企业运营需求，正确的解决之道，是数字化工具+运营方法。针对企业私域运营的痛点，微三云微分销为商家提供全渠道分销商城解决方案，助力电商企业突破营销困境，无需技术开发，搭建自主店铺多种经营模式，全渠道分销裂变，为中小企业品牌全方位赋能解决方案。

微三云微分销，助力商家以微信为抓手，覆盖从多渠道获客、互动促活、到持续运营的全链路过程，助力企业在微信营销场景高效构建、经营私域流量池，帮助品牌实现用户及经营的持续增长。

除了“积分营销”营销功能，云平台微分销系统共拥有近200种营销插件如拼团、秒杀、优惠券等，助力商家更好与用户互动。通过全维度的数据分析，如订单数据、财务数据、活动数据、用户画像等进行全方位分析，提高商家经营决策效率！

拓展阅读：

微三云技术学院：购买软件的坑之交付以及后期维护 交付过程中要注意代码以及相关交付资料的完整性，一般项目交付资料包括各个端代码（Android&iOS&Sever），数据库设计文档，项目部署文档，接口文档等等。维护一般包括：数据维护，网络安全维护和日常维护。核心目的要保证 APP 的正常运行，迅速处理一些 APP 本身或者 APP 后台运行时的 bug。定期进行垃圾数据清理，定期做数据备份（主要是为了防止服务器崩溃，数据丢失情况发生。）同时要提高产品的防控级别，杜绝黑客攻击。一般互联网的市场标准，维护第一年是免费的。维护是很有必要性的，尤其是数据的保护这方面，大家在后期要多注意。另外就是客/服支持，一般成熟的公司有客/服支持部分，会一对一建群，有专职客/服，随时操作有问题都可以咨询指导，而不是让业务员给你回复，客/服还会安排线上或线下的操作培训。

解决建议：签合同时必须了解清楚售后服务的范围、权利和义务，写进合同里。电商平台 DTC 转型落地，关键一步是在于如何把沉淀的“宏观数据”转为执行层面的“微观决策”。直白一点就是怎么利用 DTC 大数据指导和改进商品企划？是增加

SKU,还是删减？是增加功能，还是优化设计？再结合运营，如何通过 DTC

的数据洞察，为一线导购生成一个提高客户复购和

留存的有效决策？这也是微三云在研发数字化系统应用时着重考虑的事情。所以，在第三个系统鸿沟面前，数字化服务商应该给予品牌企业更多的帮助，大家要协同作战，跨越鸿沟。了解更多软件行业的坑 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>