

# 通过会员营销体系实现精细化运营助力线下实体店销售？会员营销+源码系统+商业模式，微三云

产品名称	通过会员营销体系实现精细化运营助力线下实体店销售？会员营销+源码系统+商业模式，微三云
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

通过会员营销体系实现精细化运营助力线下实体店销售？会员营销+源码系统+商业模式，微三云

前文引言：微三云为什么要研发“云平台”在面对当下成千上万商家的运营需求时，微三云过去堆叠式和自发式的软件开发模式，已经难以满足商家大量的个性需求，且这已与市场大众化的需求有明显地冲突。微三云重新定位了品牌战略服务，找准产品方向与目标：以资源共享、能力协同、快速响应、开放合作的特点，满足移动互联网时代的个性化需求，赋能更多合作伙伴，共建一个开放共赢的智能化服务生态——云平台。微三云云平台是一个致力于提供移动应用通用解决方案，兼具个性化功能需求的全新架构的云共享平台。云平台通过同步实现资源共享、能力协同、快速响应、开放合作等功能特点，构建一个开放共赢的智能化服务生态，满足移动互联网时代的个性化需求，赋能更多合作伙伴。更多干货内容，详情请看网站 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com> 或 <https://gy.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！

## 实体门店用户引流到小程序+会员营销体系+商业模式

### 一. 实体门店的引流机会

前不久，某网红连锁火锅品牌，出现加盟商集体维权事件。在这些门店里，起初因为明星效应而来的客流，并没有保持下去，加盟商的巨额投入只能遭遇亏损。其实，实体店转型升级，进攻与防守，破阵下，御敌间，明见“武器”，却深藏智与谋，而转型升级领先者，用功更用心。

在这个新零售时代，线下实体门店\*缺的就是客流量，只有存在客流，实体门店才能有钱可赚，现在很多实体店都选择利用小程序实现线上线下相结合的销售模式。无论是聚焦线下门店还是线上商城，真正能做到“留下客户”才是实体店永恒的追求。以便利店为例，如果能将每天进店的客流，都留存下来，遇到疫情封控这样的情况，就能持续从自己的私域流量中产生订单，维持业务的运转。但是也有很多人会问到实体店为什么要做小程序，老实开店不好吗？做小程序，实体店铺就有流量吗？

在引流这一步，实体门店可以从3个渠道入手：

#### 1. 门店内消费场景

门店内，可以布局引流场景的方式有很多。以便利店为例，用户在进店选购商品时，先提示用户添加店长企微，添加成功后，引导进入小程序商城内领取优惠券。先领券，再下单，优惠券立即就能用，满足了用户的爽点，用户自然不会抗拒。小程序引流二维码也可以放置得更巧妙，例如结账时，由服务员出示带有二维码的吊牌，给用户介绍先领券再下单。又例如结合节日或者季节可以准备一些印有二维码的小礼品，进店用户扫码后即可领取。

#### 2. 公私域平台布局引流

在抖音、小红书等公域平台上，已经具备了商家私聊功能和外链互通功能，可以通过私聊等方式，用分销的“\*\*短链”功能生成商品短链，向对商品感兴趣的用戶推送小程序商品短链，也可以直接转发小程序商铺到社群、朋友圈等私域营销场景内。

引流的钩子可以是下单返小额佣金，或者到店优惠券。

同时，对于到店消费的用户，也可以在买单时以提供折扣的方式，邀请用户在小程序商城商品评论区写点评。

当门店在公私域平台同时布局引流，也将为门店带来更多的客流。

## 二、3公里内商机的整合

疫情期间，不少小区都体验过社区团购。通过小区群统计订单，统一让附近商超配送，可以摊薄运费，还能拿到折扣价。

这一模式在疫情结束后同样适用。例如生活中，人们经常碰到只想买一瓶酱油，但又不想出门的矛盾。在买菜APP上，一瓶酱油达不到起送价，或者能送，但要额外支付运费，价格不再划算。而社区里的便利门店刚好可以弥补这一缺点。

门店可以借助微三云微分销的和“活码进群”功能，将门店3公里内的用户聚集到一个社群中，用户在社群内下单，统计订单后由门店统一配送。

除了社区团购，线下实体店还能拓展更多社区商机。咖啡馆经常将自己称为“第三空间”，即居住空间、工作空间之外的另一个休闲场所。事实上，线下门店也可以打造为附近3公里内的一个生活空间。

## 三、通过会员营销体系实现精细化运营

我们生活中不难发现，现在的线下实体店，比如餐饮店、美容美发店、服装店等都有会员充值功能。而引流抓手，仅仅分销说明设置是小程序商城内，每件商品底部显示的会员价。在进店几次后，相信对这家店铺的口碑或者消费体验良好的店铺，大多数用户都会选择充值，成为该店的会员。

其原因不难理解，充值会员，对于顾客和门店，是双赢的。顾客可以用更优惠的价格买到商品，而门店，也能通过较低的成本，收获一个长期忠实用户。

当用户成为门店会员后，可以通过微三云微分销实现精细化的会员运营。通过智能营销功能可以洞察会员的生命周期，实时触达用户，培养私域种子用户。

在精细化运营之下，会员用户将会对门店有更多的归属感，满意度和续费率也会更高。

## 四、结语

在疫情反复的当下，线下门店正在经历一场觉醒：门店自然流量，是不稳定的，只有沉淀下来的私域用户，才能在关键时刻陪门店度过难关。

线下门店，借助位置优势，可以打造为3公里内的社区生活空间，从附近小区居民中发掘潜在商机。与此同时，借助

微三云微分销小程序商城系统，可以为门店会员提供专属服务，进一步培养忠实客户，留住客源。

拓展阅读：

附：云平台营销解决方案微三云资源总监麦超先是带领大家回顾了一遍微三云产品发展史。从2013年开始，微三云就深耕移动互联网软件研发，历经8年，已经拥有互联网\*核心技术沉淀，奠定了电商系统研发的高起点。麦总总结微三云的商业本质就是营销系统研发公司，并向大家分享了想要做好云平台营销，就需要解决的4个问题：为什么要做这个应用？为什么选择跟你合作？为客户设计解决方案。做好产品和服务定价。更多干货内容，详情请看网站 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com> 或 <https://gy.32wsy.com>