

2023会员卡分销APP软件系统开发

产品名称	2023会员卡分销APP软件系统开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	13128642589 13128642589

产品详情

会员卡分销商业模式搭建，会员卡分销系统会员卡分销模式

消费、内容“双下沉”。2019年，更多的三四五线城市和乡村用户进入移动互联网，下沉市场消费潜力持续释放。三四五线城市及乡村地区的下沉市场成为各大移动互联网平台迅速增长的主要动力之一，淘宝、京东、美团等大多数新用户来自三线及以下城市。

移动互联网“下沉”推动内容生产“下沉”，下沉用户喜爱的泛娱乐内容成为2019年短视频内容生产的重点；另一方面，短视频的普及，让下沉用户从观赏消费者变成了内容生产者，移动互联网正在成为市井文化新的发源地和重塑乡村文化的新场域。

会员专项权益，牢牢抓住老顾客

1、消费打折，商家可以针对不同情况进行打折优惠，比如：服装行业的商家可以针对新品上新，进行会员打折，不仅**了会员的忠诚度，还促进消费，为新品做出宣传。

2、优惠券，小程序提供的优惠券有满减优惠券/折扣券/无门槛券，商家可以根据情况选择适合的优惠券，如服装行业可以根据商户后台，查看用户*近的客单价，发放（客单价*1.2）门槛优惠券，促进用户消费，**复购率。

3、生日优惠，商家可以在用户生日的时候给用户设置大额折扣，优惠券，这样做，对顾客来说对品牌的好感度一定会大大**。

4、设置会员权益还有很多其他的玩法，如定期活动，积分兑换等，通过设置会员权益，在满足用户的需求同时，我们也**复购率，增加销售额。

会员卡分销的用途：

1、打折

打折相信是用户*喜欢也*没有抵抗力的营销活动，商家利用会员专属身份来为顾客打折。拥有会员身份的顾客可以按照折扣价来购买商品。这样营销方式虽然屡见不鲜，但确实是*受用户欢迎且*有影响力的一种营销方式。

优惠卡打折相信大家都不陌生，*常见的应该就是***的会员商品打折，经常可以用十分优惠的价格就能买到商品，让每个体验过的人都忍不住想办理一张***的会员卡。

2、优惠券

通过会员卡，顾客可以直接地领取小程序的优惠券。着对于刺激用户消费有着较好的影响。不仅如此会员卡所带有的储值功能也可以给顾客带来营销，商家可以设置充多少送多少的方式来鼓励用户储值，而放在用户账户里的储值金额则会持续地刺激用户前来消费。

还记得之前嫩牛五方再次上市的时候，肯德基会员可以凭借9折券来购买嫩牛五方，当时上线君门口的肯德基队伍都排到了马路上！

3、定期活动

对于会员顾客，商家可以选择定期举办活动，像是特卖会，限时等活动，或者是一些小礼物派送。这些活动的设置不仅能够加强商户与顾客之间的联系，同时对于商品的促销也有着不错的影响。

每周二都是宜家的会员特卖日，在这前往宜家购物的会员，可以享受会员专属价格，这不仅促进了周二宜家的人**，同时为会员专属定制日子也能够让人感受到会员专属的身份价值。

4、生日优惠

如果把商家与顾客之间的信任感情比喻成盾，那么商品价格则就是矛。能够有效加强商家与用户之间情感联系，让顾客对商家有着强烈依赖，这是维护品牌运作的**方式。关注顾客的情感痛点，在生日的时候为顾客带来一份礼物，对顾客来说对品牌的好感度一定会大大**。

5、会员等级不同优惠力度不同

商家可以设置用户的会员等级，不同的等级可以让用户享受到不一样的优惠体验，一方面随着等级的**用户和品牌之间的依赖会同步**，另一方面等级的**也在不断刺激着用户进行消费。

例如滴滴会员、蚂蚁会员，铂金会员和钻石会员权益不一样，等级越高待遇越好，等级的**用户的依赖度也会越强。

6、积分兑换

商家可以设置购物积分的比例，比如用户消费了多少钱则可以对应的累计多少积分。同时积分功能还可以允许会员在下单时使用积分进行抵扣现金。从顾客角度来看，购物积分是一种正向的反馈，能够为未来地购买带来优惠。同时积分积累也是一种能够有效保证顾客沉淀的手段。

全家为自己的会员设置了积分抵扣商品的功能，用户每次购买商品都可以进行积分。积分可以在后来的消费中直接抵扣，这种积分制度导致客户产生了日常的一点小东西都会选择前去全家购买商品进行积分。

。