

会员营销的目标营销：如何设定可实现的营销目标？电商模式设计+平台模式搭建+技术服务，微三云平台模式解答

产品名称	会员营销的目标营销：如何设定可实现的营销目标？电商模式设计+平台模式搭建+技术服务，微三云平台模式解答
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

会员营销的目标营销：如何设定可实现的营销目标？电商模式设计+平台模式搭建+技术服务，微三云平台模式解答

前文引言：

微三云是一家以电商软件开发为核心，为企业提供多方面整合的电子商务解决方案和技术服务的国家高新技术企业。公司研发总部位于广东东莞。微三云在电子商务软件和互联网技术领域经验zishen，历经多年市场实践已研发出具有自主知识产权的新零售智慧电商生态系统、B2B2C多用户商城系统、B2C商城系统共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式、直播商城系统、O2O门店系统、B2B商城系统、APP商城系统、微商城小程序系统、收银系统、骑手配送系统、跨境电商等电子商务软件系统。并取200多项著作权及相关证书。

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！

导读：进入“流/量时代”以后，企业增长越来越难，拉新成本也越来越高。

如何做好私域“流/量用户”运营，挖掘其“剩余价值”，成为每一个企业都在思考的问题。

对此，微三云发现，那些私域会员运营做得好的品牌，大多在“流/量时代”过得风生水起，甚至成为行业头部.....截止到2022年末，孩子王的会员人数超过4600万，比2017年增长2.8倍，其会员消费，占全年销售额比重的97%以上。根据zui新数据显示，名创优品全球会员超过3200万，门店破5500家，营收同比增长15%。

今天这篇文章就来谈谈，在新流/量时代，企业如何做好私域会员运营？

一、什么是会员营销？

相信很多人可能都办过会员卡，注册过小程序会员赢礼品，或者为了参加减免活动加入过企业运营的微信社群。其实这些就属于会员营销。

在会员营销中，企业通过发展会员，提供精准化营销和差异化服务，提/高顾客的忠诚度，以挖掘客户的终身价值，并长期增加营业额。企业可利用会员营销促进和用户之间直接、高频的互动，从而提/高转化和复购率。

二、会员营销的意义

1.对企业的意义

01、留存老客户、节约营销成本

营销权，威专家菲利普·科特勒说过，企业获取一个新客户的成本是保留一个老客户的五倍。会员营销有助于维护老客户，实现用户留存，节约营销成本。

02、绘制用户画像、助力精准营销

会员营销有助于企业获取用户信息。企业可以根据微分销系统“会员数据”看板页面，实时洞察会员消费路径及消费情况，更好地实行个性化推送，进行商机获取与管理，有助于企业实现精细化运营。

03、拓展品牌影响力、增加用户粘性

会员营销可在一定程度上提/升企业的存在感。企业通过一些会员营销手段，如定期发送企业动态和商品信息，可以让客户在关键时刻“想得起”自己的品牌，这有助于培养用户的消费习惯，提/升客户忠诚度，增加粘性。

2.对客户意义

1、获取有效资讯

成为会员后，客户通常会定期收到企业的动态和资讯，获取有效信息。这方便用户掌握zui新的资讯和动态，避免错过重要信息。

2、享受会员增值服务

成为会员后，用户可享受企业提供的增值服务。常见的权益是积分福利，用户注册成为会员，可领取优惠券，在固定的会员日享受折扣，使用会员积分兑换礼品等。不少商家上线了积分商城，会员注册后积攒积分兑换礼品或优惠券。

三、会员营销如何开展？

微三云微分销商城系统具备以下8大会员营销管理功能：

搭建会员体系zui省时省力的路径。不仅支持自定义设置会员等级、升级方式，还可以支持设置各等级享

受对应的折扣优惠，大大增强客户对企业的粘性。

一起来看看以下实际的几个运用场景：

1、会员充值/会员卡

会员储值也是常见的会员营销玩法，商家可以设置一些分梯级的充值玩法，如“ ”充值xx元送xx项目”或者“充值xx元送xx元”这样的噱头。

对商家：提/升客户忠诚度、增强会员粘性，进而提/升复购力，加速资金回笼。

对消费者：预充值，此后在商城下单可直接使用储值余额支付，方便顾客。而且通常商家会采取优惠政策吸引买家预充值，给买家带来优惠。

2、设定会员等级

商家在微分销管理后台【会员-会员等级】中，可根据企业需求，设置会员等级名称、会员折扣、指定交易额、指定交易次数、指定商品等数据，不同会员等级，消费的优惠价不一样，不同的会员等级只能看到自己等级的价格。

3、会员+积分商城

商家打造积分商城并选取受欢迎的、口碑好的产品，有利于吸引客户通过消费行为进行兑换，可以有效提/高客单价以及复购率。

目前微三云支持两种积分兑换形式，分别是纯积分兑换或积分+人民币兑换，灵活满足商家运营策略。

4、会员+优惠券营销

商家可以定期结合优惠券功能为会员提供福利活动，赋予会员福利，如以下几种场景：

生日祝福：在会员生日或即将生日期间给会员发送生日祝福及专属优惠券；

节日关怀：在特殊节日给会员发送节日祝福短信/站内信，可结合优惠商品营销活动一起发送；

促销活动：对微商城内正在或即将开展的营销活动首先仅，限会员可参与兑换优惠券下单

5.会员消费看广告返利消费返积分，积分通过每天登陆平台看广告视频变现一定比例，促进用户每天登陆平台，这样增加平台会员活跃度和浏览平台产品的频率

6.消费送购物币参与众筹返利消费赠送购物币，购物币可以参与众筹活动，获得众筹的分红活动收益，从而实现消费返利甚至消费增值7.消费分红用户消费即可获得平台分红凭证，平台每天营收的20%拿出来给用户分红，直到用户消费金额全部返还位置，重新复购可以增加分红额度8.积分抽奖消费赠送积分或

者购物币，可以用用户平台抽奖，通过砸金蛋，刮刮卡，幸运大转盘等营销活动。

综上所述，企业在流/量时代要做好私域会员运营，需要关注会员数据管理、会员关系管理、精准营销策略、会员激励机制和会员运营团队建设等关键要素，借鉴成功案例，同时面对挑战，不断优化和提/升会员运营工作，以实现企业的持续增长和发展。

拓展阅读：

微三云现已开发完成众多创新应用营销模式系统，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG 电商系统等，系统稳定，每周均有版本免费升级，帮助平台老板更轻松线上做平台轻资产创业。团队实力:产品+技术+测试+客服一体化化服务；主要的优势是提供方案优化，支持永/久性升级。我们更懂你；我们是一家有实体基础的互联网公司，本公司从 13 成立到现在，对各个行业的销售渠道和模式都非常了解，帮很多企业开发了各式各样的方案，合作的客户来自全国各地，帮客户解决了很多问题，从公众号普通商城从 2013 年开发到现在的分销系统定制，市场在更新，我们也在进步，我们也在思考技术的研发。我们更专业:不管时代怎么变，我们都可以随机应变。一直被模仿，从不被超越..广州 z 专业微商分销系统平台开发 z 早 z 专业的微商分销系统平台，强大的运营及技术团队，保障目前这几万多户微分销付费客户的稳定运营，每周迭代，推成出新成为使命。