

企业私域会员运营进阶：精准触达、内容营销与会员权益设计？商业思维+电商系统+商业模式，微三云麦超分析

产品名称	企业私域会员运营进阶：精准触达、内容营销与会员权益设计？商业思维+电商系统+商业模式，微三云麦超分析
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

企业私域会员运营进阶：精准触达、内容营销与会员权益设计？商业思维+电商系统+商业模式，微三云麦超分析

前文引言：

微三云资源总监麦超向大家分享了当下主流 App 的流量价值、以及三大变现方式——“广告、电商、游戏”，同时分析了电商领域的淘宝、京东、拼多多及第四大电商平台快手的变现方式，以及抖音这个大家耳熟能详的短视频平台，为何在几年前开放抖音小程序后，并未开放电商板块，而是选择与淘宝合作，而在今年合约结束后，选择自己来做电商变现；之后再向大家发问，企业该如何在铺天盖地的公域流量中夹缝生存，通过构建自己的私域流量池，塑造品牌（平台）价值。

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

导读：进入“留量时代”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“留量用户”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“留量时代”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。根据最新数据显示，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。

拓展阅读：

微三云超级 App 系统采用模块化设计结构，在运营过程中 App 可以无限拓展，快速叠加更多商业模式，做大流量入口，形成大数据生态。而这些数据并不会随着应用的剔除而消失，只会随着应用的叠加而进入无限积累沉淀，循环使用的过程。在运营过程中，超级 App 还可结合“云平台、云视商、区/块/链或者第三方应用”丰富的消费场景快速促成交易，同时打通“供应链系统”以优质的货源一键连接供需两端。最终，麦总为大家分享了一套“智慧农村大生态解决方案”，将微三云 5 大产品相结合，通过功能拆解模式重组，构建一套“移动互联网平台运营的顶层系统”，沉淀大量用户基数，最后还可通过对接广告资源，提升平台的持续营收能力。